

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес–процессами и экономики

Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ Е. В. Кашина
подпись

« _____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций (нефтяная и газовая промышленность)»

**СНИЖЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
(НА ПРИМЕРЕ АО «ВАНКОРНЕФТЬ»)**

Пояснительная записка

Руководитель	_____	ст. преподаватель	<u>Е.В. Костоустова</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____		<u>К.А. Арамачева</u>
	подпись, дата		инициалы, фамилия
Нормоконтролер	_____		<u>Е. В. Бочарова</u>
	подпись, дата		инициалы, фамилия

Красноярск 2016

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Снижение дебиторской задолженности на предприятии (на примере АО «Ванкорнефть»)» содержит 96 страниц текстового документа, 2 приложения, 48 использованных источника.

НЕФТЕГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ, АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, РЕФИНАНСИРОВАНИЕ, ФАКТОРИНГ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Объект исследования – АО «Ванкорнефть».

Цель работы – сокращение дебиторской задолженности на предприятии.

Проведен анализ хозяйственной деятельности предприятия, разработаны мероприятия по сокращению дебиторской задолженности. В качестве мероприятий представлены: факторинг и усовершенствование отдела по контролю за дебиторской задолженностью. Рассчитаны объемы вложений для проведения мероприятий и их экономическая эффективность. Проведен расчет эффекта от проведения мероприятий.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Теоретические и методические аспекты управления дебиторской задолженностью	6
1.1 Понятие, сущность и виды дебиторской задолженности	6
1.2 Модели управления дебиторской задолженностью	14
1.3 Анализ дебиторской задолженности и факторы, влияющие на ее уровень	21
2 Анализ и оценка производственно-хозяйственной деятельности предприятия.....	35
2.1 Характеристика ООО «РН-Ванкор» как экономического субъекта хозяйствования	35
2.2 Оценка финансового состояния объекта по основным показателям	40
2.3 Анализ и оценка дебиторской задолженности предприятия.....	54
3 Разработка мероприятий по сокращению дебиторской задолженности	65
3.1 Мероприятия по снижению дебиторской задолженности.....	65
3.2 Рефинансирование дебиторской задолженности.....	70
3.3 Экономическая эффективность мероприятий по сокращению дебиторской задолженности	75
Заключение	82
Список использованных источников	84
Приложения А-Б.....	89

ВВЕДЕНИЕ

Основой стабильного положения предприятия является его финансовая устойчивость. Она определяет конкурентоспособность организации, а также потенциал возможного сотрудничества с другими предприятиями, показывает насколько предприятие надежно, как партнер, в финансовых и экономических отношениях. Финансово устойчивое и платежеспособное предприятие имеет преимущества перед конкурентами для привлечения инвестиций, получения кредитов, в выборе поставщиков. В свою очередь, оно менее зависимо от изменений рыночной конъюнктуры и, таким образом, сокращается риск банкротства.

Устойчивость финансового положения хозяйствующего субъекта зависит от эффективности управления дебиторской задолженностью. Это особенно важно в современных условиях, когда рыночная экономика нестабильна, возрастает риск неоплаты счетов, что влечет за собой увеличение дебиторской задолженности. Рост дебиторской задолженности отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия, способствует появлению дефицита денежных средств, увеличивает потребность предприятия в финансовых ресурсах для ведения текущей деятельности. Это обуславливает необходимость эффективного управления дебиторской задолженностью. Каждый хозяйствующий субъект заинтересован в разработке рациональной кредитной политики предприятия, а так же в снижении дебиторской задолженности.

Актуальность темы определяется высокой теоретической и практической значимостью проблемы минимизации дебиторской задолженности на предприятии.

Предметом выпускной квалификационной работы является совершенствование мероприятий по снижению дебиторской задолженности на предприятии ООО «РН-Ванкор».

Объектом исследования является ООО «РН-Ванкор».

Цель выпускной квалификационной работы: сокращение дебиторской задолженности на предприятии ООО «РН-Ванкор».

Для реализации поставленной цели выполнены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты дебиторской задолженности и способы ее сокращения
- проанализировать производственно-хозяйственную деятельность предприятия;
- дать оценку дебиторской задолженности организации;
- разработать мероприятия по сокращению дебиторской задолженности;
- дать оценку экономической эффективности рефинансирования дебиторской задолженности.

Для решения обозначенных задач были применены следующие методы: исследование и анализ литературных источников; эмпирическое исследование, а именно, сбор и сопоставление имеющихся данных и документов, горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерской отчетности, метод финансовых коэффициентов, факторный и статистический анализ.

Источником информации служит финансовая отчетность деятельности хозяйствующего субъекта.

1 Теоретические и методические аспекты управления дебиторской задолженностью

1.1 Понятие, сущность и виды дебиторской задолженности

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у предприятий постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая произведенную продукцию или предоставляя услуги, предприятия, как правило, не получают оплату немедленно, то есть они кредитуют покупателей. Учитывая это, за время от момента отгрузки продукции до момента поступления платежей средства предприятий отвлекаются в дебиторскую задолженность.

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, а следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Для эффективного управления дебиторской задолженностью на предприятии необходимо изучить ее экономическую сущность, чтобы применять те или иные методы для достижения конкретного результата на предприятии.

Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся предприятию от юридических и физических лиц при финансовых взаимоотношениях с ними. Экономический смысл дебиторской задолженности состоит в том, что она является чистым отвлечением финансовых ресурсов предприятия из его оборота, иммобилизацией средств предприятия в пользу третьих лиц. В идеальном случае предприятие не должно допускать образование дебиторской задолженности как таковой. Однако в реальной деятельности предприятия такого положения добиться невозможно, так как объективной основой ее образования является принятая на практике система расчетов по обязательствам. Дебиторская задолженность по своей экономической сути – отвлеченные денежные средства, которые должны контрагенты за товары (работы, услуги), полученные на условиях отсрочки

платежа.

Дебиторы – юридические и физические лица, которые вследствие прошлых событий задолжали предприятию определенные суммы денежных средств, их эквиваленты или другие активы. Дебиторская задолженность – сумма задолженности дебиторов предприятия на определенную дату. Текущая дебиторская задолженность – сумма дебиторской задолженности, которая возникает в ходе нормального операционного цикла или будет погашена в течение двенадцати месяцев с даты баланса. Долгосрочная дебиторская задолженность возникает в ходе нормального операционного цикла и будет погашена после двенадцати месяцев с даты баланса. Безнадежная дебиторская задолженность – текущая дебиторская задолженность, по которой существует уверенность в ее невозврате должником или по которой истек срок исковой давности.

Чтобы наиболее полно определить сущность дебиторской задолженности необходимо определить основания возникновения дебиторской задолженности и возможных дебиторов. В таблице 1 приведен перечень контрагентов, с которыми хозяйствующий субъект вступает в производственно-финансовые отношения, результатом которых является возникновение дебиторской задолженности [1].

Таблица 1 – Контрагенты хозяйствующего субъекта и основания возникновения дебиторской задолженности

Наименование контрагента	Основания возникновения дебиторской задолженности
Юридические и физические лица – покупатели продукции, услуг	Реализация продукции, оказание услуг с отсрочкой платежа
	Предъявленные претензии за нарушение договорных обязательств
Юридические и физические лица – поставщики, оказывающие услуги, выполняющие работы	Авансовые платежи поставщикам
	Предъявленные претензии по выявленному несоответствию цен, тарифов, качества товара, услуг, работ договорным условиям
Учредители	Задолженность по взносам в уставный капитал
Налоговые органы	Налоговые платежи
Органы государственного управления (таможня, лицензирующие органы)	Таможенные пошлины

Продолжение таблицы 1

Работники	Государственные пошлины
	Сборы
	Платежи по возмещению ущерба
	Авансы по заработной плате
Банковские учреждения	Выдача подотчетных сумм
	Нанесенный материальный ущерб
	Ссуды
	Покупка-продажа иностранной валюты
Страховые компании	Покупка-продажа ценных бумаг
	Претензии по ошибочным списаниям с расчетного счета
	Страховые выплаты
Негосударственные пенсионные фонды	Вклады
Финансовые компании, участники рынка ценных бумаг	Покупка-продажа ценных бумаг
Дочерние общества	Расчеты по хозяйственным операциям

Рассмотренные в таблице основания можно разделить на три группы: договор, закон, деликт. Обязательства, вытекающие из заключенного договора, отражаются в бухгалтерском учете с момента исполнения договора одной из сторон. Обязательства, основанием для которых служит закон, отражаются в бухгалтерском учете с момента их возникновения, независимо от степени исполнения. Деликт является основанием возникновения только в том случае, когда деликтный ущерб подлежит возмещению лицом, его причинившим. Такое обязательство отражается в учете с момента признания обязанности возместить деликтный ущерб [1].

Увеличение дебиторской задолженности, как и резкое ее снижение, оказывают на предприятие негативное воздействие. С одной стороны, рост дебиторской задолженности приводит к снижению объема свободных оборотных средств и, как следствие, к увеличению потребности в дополнительных ресурсах для своевременного погашения собственных обязательств. С другой стороны, резкое снижение величины дебиторской задолженности может указывать на снижение объема реализации продукции в результате потери части покупателей, приобретавших эту продукцию в кредит [2].

Непогашенная в срок дебиторская задолженность отвлекает денежные средства из хозяйственного оборота организации, приводя к таким проблемам, как дефицит денежных активов, увеличение риска неплатежей по своим обязательствам, необходимость привлечения внешних форм финансирования текущей деятельности в виде банковского кредитования и уплаты процентов, что в результате приводит к снижению рентабельности деятельности [3].

Решение этих проблем требует квалифицированного управления дебиторской задолженностью, что является одним из способов укрепления финансового положения фирмы. Опыт реформирования предприятий показывает, что меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности за счет внутренних резервов предприятия и могут быстро принести положительный результат. Возврат задолженности в сжатые сроки – реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств. Управление дебиторской задолженностью может быть отождествлено с любым другим видом управления как процесс реализации специфических управленческих функций: планирования, организации, мотивации, стимулирования и контроля [4].

Стоит отметить, что на сегодняшний день практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми объективными причинами:

- для организации-должника - это возможность использования дополнительных, причем, бесплатных, оборотных средств;
- для организации - кредитора - это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

Оборотный капитал компании складывается из следующих составляющих:

- денежных средств;
- дебиторской задолженности;
- материально-производственных запасов;
- незавершенного производства;

– расходов будущих периодов.

Следовательно, дебиторская задолженность является частью оборотного капитала организации. Дебиторская задолженность может возникнуть вследствие невыполнения договорных обязательств, излишне уплаченных налогов, взысканных сборов, пеней, выданных денежных сумм подотчет.

По характеру образования дебиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную. К нормальной задолженности предприятия относится та, которая обусловлена ходом выполнения производственной программы предприятия, а также действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность за подотчетными лицами, за товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил) [5].

Например, задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю; либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) - это является нормальной дебиторской задолженностью. Неоправданной дебиторской задолженностью считается та, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, имеющихся недостатков в ведении учета, ослабления контроля за отпуском материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но неоплаченные в срок, задолженность по недостачам и хищениям и др.). Например, задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, и будет являться неоправданной дебиторской задолженностью.

Неоправданная дебиторская задолженность, в свою очередь, может быть сомнительной и безнадежной. Согласно пункту 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ): «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не

обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией». По истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности (не реальной к взысканию). Согласно пункту 2 статьи 266 НК РФ: «безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации» [6].

Дебиторская задолженность, нереальная к взысканию, может образоваться вследствие:

- ликвидации должника;
- банкротства должника;
- истечения срока исковой давности без подтверждения задолженности со стороны должника;
- наличия денежных средств на счетах в «проблемном» банке.

В зависимости от предполагаемых сроков погашения дебиторская задолженность подразделяется на:

- краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты);
- долгосрочную (погашение которой ожидается не ранее, чем через год после отчетной даты).

Следует отметить, что в отношении просроченной дебиторской задолженности целесообразно использовать отсрочку (рассрочку) платежа, производить расчеты акциями, векселями, применять бартер. При предоставлении отсрочки (рассрочки) платежа необходимо учитывать платежеспособность и деловую репутацию контрагента.

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продаёт товары другому предприятию, совсем не значит, что стоимость проданного товара будет оплачена немедленно[7].

В настоящее время, в связи с переходом на новый план счетов и новую систему учета дебиторской задолженности, выделяют следующие виды: дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, дочерних, зависимых товариществ, совместно контролируемых юридических лиц, прочей дебиторской задолженности, расходы будущих периодов, дебиторская задолженность по выданным авансам.

Дебиторской задолженностью называются средства, причитающиеся фирме, но еще не полученные ею. В составе оборотных средств отражается дебиторская задолженность, срок погашения которой не превышает одного года [7].

Дебиторская задолженность может быть представлена следующими статьями: дебиторская задолженность по основной деятельности и дебиторская задолженность по прочим операциям.

Дебиторская задолженность по основной деятельности отражается в статьях «Счета к получению» и «Векселя полученные». Счета к получению возникают тогда, когда сделка оформляется путем простой записи стоимости проданных в кредит товаров и услуг по так называемому «открытому счету» без письменного обязательства уплаты заемщиком. Вексель полученный - это письменное обязательство уплаты денег на определенную дату, состоящее из номинала и процента.

К дебиторской задолженности по прочим операциям относятся такие статьи, как авансы служащим, авансы филиалам, депозиты как гарантия долга, дебиторская задолженность по финансовым операциям (дебиторская задолженность по дивидендам и процентам) и др. [7].

В странах с развитой рыночной экономикой дебиторская задолженность учитывается в балансе по чистой стоимости реализации, т. е. исходит из той суммы денежных средств, которая предположительно должна быть получена при погашении этой задолженности.

Чистая стоимость реализации означает, что при регистрации дебиторской задолженности учитываются безнадежные поступления и различного рода

скидки.

Безнадежные поступления по дебиторской задолженности - это убытки или расходы, обусловленные тем, что часть дебиторской задолженности оказывается не оплаченной покупателями. На момент реализации продукции предприятие не располагает информацией о том, какая часть счетов не будет оплачена. Поэтому при оценке дебиторской задолженности начисляется определенная скидка для этих поступлений. В финансовой отчетности она отражается в дополнительной статье «Скидка для безнадежных поступлений» [7].

Скидка для безнадежных поступлений рассчитывается исходя из суммы неоплаченной дебиторской задолженности за предшествующие годы с учетом изменений в экономической конъюнктуре.

Для оценки безнадежных поступлений используются два метода:

- исходя из процентного отношения непогашенной дебиторской задолженности к чистому объему реализации;
- исходя из процентного отношения неоплаченных счетов или
- векселей в их общем объеме.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости является положительной тенденцией экономической деятельности предприятия.

Ускорение оборачиваемости может быть достигнуто благодаря отбору потенциальных покупателей, определению условий оплаты, контролю за сроками погашения дебиторской задолженности и воздействию на дебиторов. Отбор покупателей осуществляется благодаря анализу соблюдению их платежной дисциплины в прошлом, анализу их текущей платежеспособности, анализу уровня их финансовой устойчивости и анализу других финансовых показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия-покупателя.

Контроль над сроками погашения дебиторской задолженности включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения.

Наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку дебиторской задолженности в днях: до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней, от 90 до 120 дней, более 120 дней [6].

Управление дебиторской задолженностью подразумевает обязательное проведение сравнительного анализа величины дебиторской задолженности с величиной кредиторской задолженности. Для финансового положения компании очень важно, чтобы дебиторская задолженность не превышала кредиторскую.

Управление дебиторской задолженностью заключается также в создании резервов по сомнительным долгам и анализе фактических потерь, связанных с непогашением дебиторской задолженности.

1. 2 Модели управления дебиторской задолженностью

В условиях современной рыночной экономики важной задачей для предприятия является эффективное управление оборотными активами, которые включают в себя денежные средства, запасы, краткосрочные финансовые вложения, дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы. Каждый хозяйствующий субъект в своей финансово-хозяйственной деятельности ведет расчеты с внешними и внутренними контрагентами: заказчиками, подрядчиками, получателями, плательщиками, банками и кредитными организациями, страховыми компаниями, учредителями и другими. Денежные средства, которые предприятие от них получает, являются одним из главных источников пополнения оборотных средств предприятия.

Политика управления оборотным капиталом предприятия представляет собой совокупность мер управления каждым элементом структуры оборотных активов с учетом особенностей жизненного цикла конкретного предприятия в рамках единой финансовой стратегии [9].

С точки зрения управления оборотными активами к производственным запасам относят не только сырье и материалы, необходимые для

производственного процесса, но также незавершенное производство, готовую продукцию и товары для перепродажи.

В настоящее время на предприятии используются следующие модели:

- модель экономически обоснованного (по количеству) заказа (EOQ);
- модель производственного (по количеству) заказа;
- модель заказа с резервным запасом;
- модель с дисконтируемым количеством.

Наибольшее распространение получила модель экономически обоснованного заказа или модель Уилсона. Модель EOQ может быть использована для оптимизации размера как производственных запасов, так и запасов готовой продукции, давая ответ на вопрос, какой объем запаса данного вида предприятие должно приобретать одновременно [11]. На рисунке 1 показан график модели Уилсона.

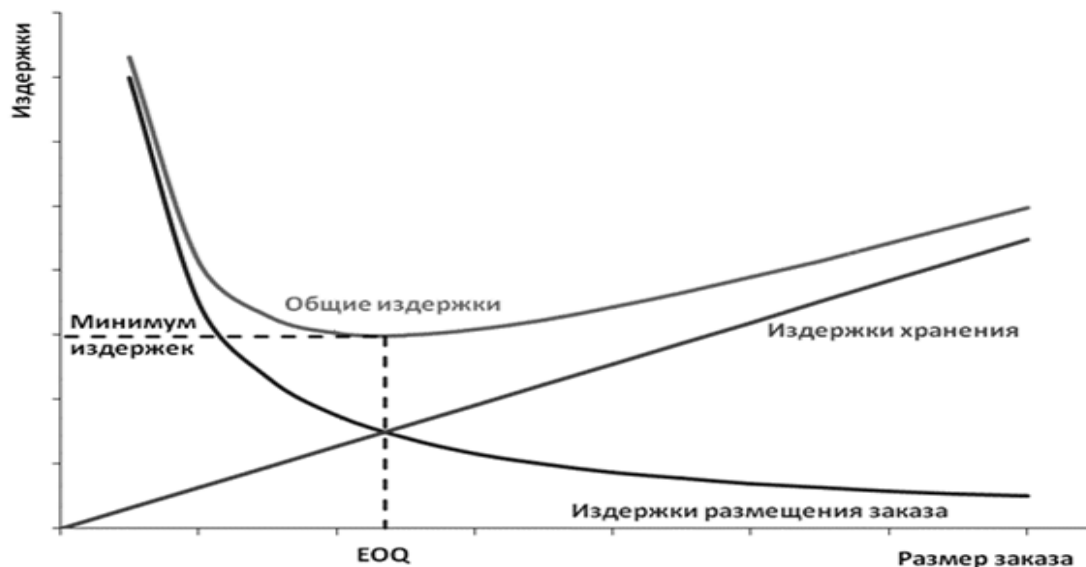


Рисунок 1- График модели Уилсона

На рисунке 1 значению EOQ соответствует оптимальный размер заказа.

В основе расчета лежит деление всех затрат, связанных с запасами (за исключением расходов на их приобретение, общая сумма которых неизменна и зависит только от величины годового потребления данного вида запаса) на две

группы в зависимости от изменения совокупных затрат при изменении объема партии заказа:

1 затраты, которые связаны с заказом очередной партии запасов (включая расходы по транспортировке и приемке товаров) и не зависят от величины партии;

2 затраты по хранению товаров на складе в течение определенного времени, которые зависят от объема запасов.

Очевидно, что с позиции минимизации первой группы затрат предприятию выгодно завозить сырье, материалы или товары для перепродажи как можно более высокими партиями. Чем больше размер каждой партии поставки, тем меньше количество заказов в течение рассматриваемого периода, соответственно ниже и совокупный размер операционных затрат по оформлению заказов, доставке заказанных товаров на склад и их приемке.

С позиции сокращения затрат второй группы выгодно максимально сократить количество запасов, находящихся в каждый момент на складе, вплоть до минимально допустимого нормативного уровня, поскольку большие размеры запасов влекут за собой и высокие операционные затраты по их хранению.

Таким образом, с ростом размера партии заказа снижаются операционные затраты по размещению заказа (затраты первой группы) и возрастают операционные затраты по хранению товарных запасов на складе организации (затраты второй группы) и наоборот. Модель ЕОQ позволяет оптимизировать размер партии заказа таким образом, чтобы совокупная сумма затрат была минимальной.

Не менее важной задачей является прогноз оптимальных объемов денежных средств, которые будут обеспечивать планируемые темпы роста предприятия и его способность погашать свои обязательства.

Существует несколько моделей, которые используются для решения этой задачи:

- метод прогнозируемых пропорций;

- метод скорректированной доходности;
- модель Баумоля;
- модель Миллера – Орра;
- модель Стоуна.

Сущность метода прогнозируемых пропорций заключается в том, что компания должна держать определенный процент выручки от продаж в виде денежных средств. Стандартом обычно служит среднее отраслевое значение. Однако рассматриваемая модель является «неточной», так как не учитывает ни экономию на масштабах, ни возможные проблемы и/или задержки платежей или поступления денег. Этот метод также не позволяет найти наилучшее значение кассового остатка [10].

Метод скорректированной доходности представляет собой «точку нулевого кассового остатка» и характеризует такой объем продаж, при котором совокупный приток денежных средств равен совокупному оттоку. Метод зависит от прогнозируемого отчета о прибылях и убытках и бухгалтерского баланса. Исходя из прогноза продаж, прибылей, источников и использования ресурсов, путем нехитрых подсчетов возможно оценить, какой кассовый остаток потребуется предприятию в ближайшее время [15].

Однако ни метод прогнозируемых пропорций, ни метод скорректированной доходности не учитывают стоимости хранения денежных средств. Этот недостаток отсутствует в моделях Баумоля, Миллера–Орра и Стоуна.

Модель Баумоля является наиболее популярной моделью управления остатком денежных средств на счете. С ее помощью можно определить оптимальное количество денежных средств для компании, которое следует хранить в условиях определенности. Модель Баумоля существенным образом опирается на условие, что альтернативой хранения денег является использование рыночных ценных бумаг и/или процентных депозитов.

Согласно модели, предприятие начинает работать, имея максимально приемлемый (целесообразный) для него уровень ликвидности. Далее по мере

работы уровень ликвидности сокращается (постоянно расходуются денежные средства в течение некоторого периода времени). Все поступающие денежные средства предприятие вкладывает в краткосрочные ликвидные ценные бумаги. Как только уровень ликвидности достигает критического уровня, то есть становится равным некоторому заданному уровню безопасности, предприятие продает часть купленных краткосрочных ценных бумаг и тем самым пополняет запас денежных средств до первоначальной величины.

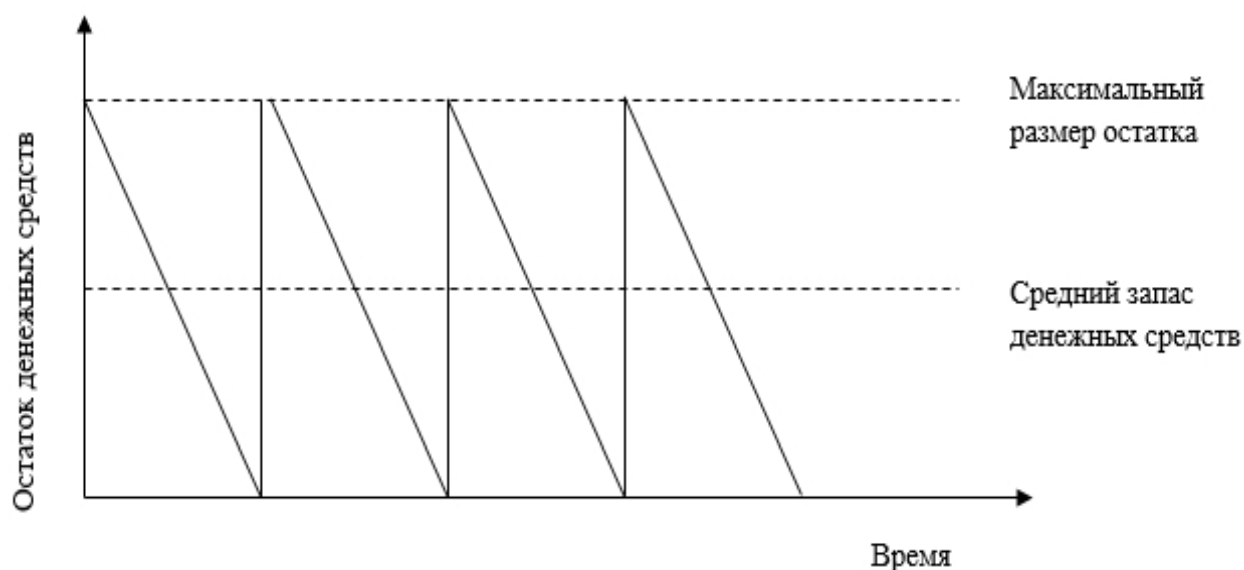


Рисунок 2 – Изменение остатка средств на расчетном счете (модель Баумоля)

Рисунок 2 показывает, что организация в начале своей деятельности имеет определенный запас денежных средств. С течением времени поступающие денежные средства организация тратит на приобретение ценных бумаг. Как только запас денежных средств достигает нулевого или минимального уровня, организация продает ценные бумаги с целью восстановления первоначального запаса денежных средств [18].

Данная модель основана на следующих предпосылках:

- спрос на денежные средства в каждом периоде известен и равен «D» денежных единиц;
- денежный остаток используется равномерно;
- все требования к оплате выполняются немедленно;

- стоимость транзакции по превращению активов в деньги равна «с» денежных единиц и неизменна;
- альтернативная стоимость денег «v» равна упущенному проценту по облигациям за период.

В этих условиях оптимальный остаток денежных средств определяется по следующей формуле [1]:

$$M = \sqrt{\frac{2CD}{v}}, \quad (1)$$

где С – общие затраты, связанные с продажей ценных бумаг;

D – годовая потребность в денежных средствах, необходимых для поддержания текущих операций;

v – ставка процента по краткосрочным финансовым вложениям (величина альтернативного дохода) в процентах.

В ситуациях, когда денежные потоки подвержены значительной неопределенности, более адекватной для описания спроса компании на деньги является модель Миллера — Орра.

Она основана на следующих предпосылках:

- финансовый менеджер оперирует двумя активами: один актив — это кассовый баланс фирмы, а другой — портфель ликвидных активов, предельная и средняя доходность которого равна «v» процентов в день;
- перевод средств из одного актива в другой может иметь место в любой момент времени;
- считается, что подобные транзакции осуществляются мгновенно;
- остаток денежных средств хаотически меняется до тех пор, пока не достигает верхнего предела. Как только это происходит, необходимо покупать достаточное количество ликвидных инструментов с целью вернуть уровень денежных средств к некоторому нормальному уровню (точке возврата). Если

запас денежных средств достигает нижнего предела, то в этом случае необходимо продавать ликвидные краткосрочные ценные бумаги и таким образом пополнять запас ликвидности до нормального предела.

Минимальная величина остатка денежных средств на расчетном счете принимается на уровне страхового запаса, а максимальная – на уровне его трехкратного размера. Однако при решении вопроса о диапазоне (разности между верхним и нижним пределами остатка денежных средств) рекомендуется учесть следующее: если ежедневная изменчивость денежных потоков велика или постоянные затраты, связанные с покупкой и продажей ценных бумаг, высоки, то предприятию следует увеличить размах вариации и наоборот. Также рекомендуется уменьшить размах вариации, если есть возможность получения дохода благодаря высокой процентной ставке по ценным бумагам [27]. На рисунке 3 графически представлена модель Миллера-Орра.



Рисунок 3 – Изменение остатка денежных средств на расчетном счете (модель Миллера – Орра)

Согласно этой модели оптимальный остаток денежных средств рассчитывается по формуле:

$$OCB = \sqrt[3]{\frac{3 \cdot F \cdot \sigma^2}{4 \cdot k}} + CB_{\min}, \quad (2)$$

где F – транзакционные издержки пополнения остатка денежных средств;

σ – среднеквадратическое отклонение сальдо дневного денежного потока;

k – альтернативные издержки поддержания остатка денежных средств (процентная ставка по ликвидным ценным бумагам);

CB_{\min} – минимально допустимый остаток денежных средств.

Модель Миллера — Орра перестает работать, если у компании есть несколько альтернатив вложения денежных средств, а не только ценные бумаги, но она может быть скорректирована в случае допущения отклонения от нормального распределения колебания денежного потока.

Модель Стоуна дополняет модель Миллера-Орра и основана на прогнозах движения денежных средств на ближайшее будущее. Достижение верхнего предела величины денежных средств на расчетном счете не вызовет их немедленного перевода в ценные бумаги, если в ближайшие дни у организации, согласно прогнозам, ожидаются относительно высокие выплаты. Это позволяет минимизировать количество операций по конвертации и, следовательно, снижать связанные с ними расходы [28].

1.3 Анализ дебиторской задолженности и факторы, влияющие на ее уровень

На уровень дебиторской задолженности влияет множество факторов как объективного, так и субъективного характера. К объективным факторам относятся экономические условия, в которых осуществляется предпринимательская деятельность. К субъективным факторам следует отнести профессиональный уровень финансового менеджера, кредитную политику предприятия, влияющую на реализацию [4].

Чтобы эффективно управлять дебиторской задолженностью, как и другими оборотными активами, необходимо проводить анализ ее состава, уровня и динамики. Слишком высокие показатели дебиторской задолженности снижают мобильность оборотных активов, в результате чего увеличивается продолжительность финансового цикла.

Управление дебиторской задолженностью в современных экономических условиях осуществляется на основе системного подхода, суть которого в применении взаимосвязанных процедур [3].

Они направлены на:

- всесторонний анализ дебиторской задолженности;
- сопоставление денежных поступлений и выплат;
- определение объема денежных средств, направленных для инвестирования в дебиторскую задолженность;
- формирование кредитной политики;
- разработка процедур инкассации дебиторской задолженности;
- расширение практики применения альтернативных методов погашения дебиторской задолженности;
- формирование системы контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

Главной целью анализа дебиторской задолженности является разработка мероприятий по формированию кредитной политики организации, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов и снижение риска, связанного с неплатежеспособностью клиентов.

В разработке политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью акцент делается на расширение объема продаж продукции, оптимизацию общего размера задолженности и обеспечение своевременной ее инкассации [30].

К задачам анализа дебиторской задолженности можно отнести следующее:

- 1 Определение структуры дебиторской задолженности по срокам погашения и по виду задолженности;
- 2 Определение состава и структуры просроченной дебиторской задолженности, ее доли в общем объеме дебиторской задолженности;
- 3 Выявление структуры данных по неоплаченным расчетным документам, просроченным векселям, претензиям, по выданным авансам, по

страхованию, задолженности, возникающей с другими кредиторами;

4 Определение причин возникновения дебиторской задолженности и возможных путей устранения.

Объектом анализа дебиторской задолженности является краткосрочная и долгосрочная дебиторская задолженность, в том числе в виде отсрочки платежа за реализованную продукцию, работы, услуги, по векселям, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников и учредителей по взносам в уставный капитал.

Субъекты анализа могут быть как внешние, так и внутренние. К внутренним относят различные структурные подразделения предприятия, которые ведут работу с дебиторами и кредиторами: планово-экономический отдел, бухгалтерия, кредитный, юридический отдел, собрание акционеров и Совет директоров компании. В качестве внешних выступают государственные контрольные органы, факторинговые, аудиторские и консалтинговые фирмы, биржи, внебюджетные фонды, банки, страховые компании.

Прежде, чем проводить анализ дебиторской задолженности необходимо оценить риски предприятия, активов. Типы финансовых рисков представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Типы финансовых рисков

Финансовый риск	Описание
Кредитный	Вероятность невыполнения обязательств контрагентов по отношению к кредитору по выплате процентов по займу
Финансовый риск	Описание
Операционный	Непредвиденные потери компании вследствие технических ошибок и сбоев, умышленных и случайных ошибок персонала
Риск ликвидности	Платежеспособность предприятия
Рыночный риск	Вероятность негативного изменения рыночной стоимости активов предприятия в результате воздействия различных макро, мезо и микро факторов

Управление рисками основывается на их анализе и оценке. В работе является актуальным оценка риска ликвидности и кредитного риска.

Основной моделью для оценки кредитного риска является модель

Р.Тафлера, позволяющая оценить риск возникновения банкротства на дискриминационной модели, представленной ниже [31]:

$$Z = 0,53 \cdot K_1 + 0,13 \cdot K_2 + 0,18 \cdot K_3 + 0,16 \cdot K_4, \quad (3)$$

где K_1 – прибыль до уплаты налога, деленная на текущие обязательства;

K_2 – текущие активы, деленные на общую сумму обязательств;

K_3 – долгосрочные обязательства, деленные на общую сумму активов;

K_4 - выручка, деленная на сумму активов.

Полученный результат сопоставляется со значениями, представленными в таблице 3.

Таблица 3 – Критерий оценки риска Р.Тафлера

Критерий Тафлера	Кредитный риск
$>0,3$	Низкий
$0,3-0,2$	Умеренный
$<0,2$	Высокий

Существуют и другие модели оценки кредитных рисков. Модель Альтмана позволяет оценить риск возникновения банкротства предприятия/компании или снижение ее кредитоспособности на основе дискриминантной модели, представленной формулой 4 [31]:

$$Z = 1,2 \cdot K_1 + 1,4 \cdot K_2 + 3,3 \cdot K_3 + 0,6 \cdot K_4 + K_5, \quad (4)$$

где K_1 – собственные оборотные средства, деленные на сумму активов;

K_2 – чистая прибыль, деленная на сумму активов;

K_3 – прибыль до налогообложения, деленная на сумму активов;

K_4 - рыночная стоимость акций, деленная на сумму активов;

K_5 - выручка, деленная на сумму активов.

Полученный показатель сравнивают с уровнями риска, представленными в таблице 4.

Таблица 4 – Критерий Альтмана

Критерий Альтмана	Кредитный риск
<1,8	Очень высокий риск
1,81-2,7	Высокий
2,8-2,9	Умеренный риск
>2,99	Низкий уровень риска

Данная модель может быть применена только для предприятий, которые имеют обыкновенные акции на фондовом рынке, что позволяет адекватно рассчитать показатель K_4 . Снижение кредитоспособности увеличивает суммарный финансовый риск компании.

Экономист Р.Лисс предложил в 1972 году свою модель оценки кредитного риска, формула расчета которой следующая [31]:

$$Z = 0,063 \cdot K_1 + 0,092 \cdot K_2 + 0,057 \cdot K_3 + 0,0014 \cdot K_4, \quad (5)$$

где K_1 – оборотный капитал, деленные на сумму активов;

K_2 – прибыль от реализации, деленная на сумму активов;

K_3 – нераспределенная прибыль, деленная на сумму активов;

K_4 - собственный капитал, деленный на сумму активов.

Для определения уровня кредитного риска, рассчитанный критерий необходимо сопоставить с уровнем риска, представленным в таблице 5.

Таблица 5 – Критерий Лисса

Критерий Лисса	Кредитный риск
>0,037	Низкий уровень риска
<0,37	Высокий уровень риска

Оценка риска ликвидности является одним из основных критериев финансового положения предприятия. Для того чтобы произвести оценку необходимо сгруппировать активы и пассивы баланса. Порядок группировки и условия ликвидности представлены в таблице 6 и таблице 7.

Таблица 6 – Порядок группировки

Порядок группировки активов по степени быстроты их превращения в денежные средства	Порядок группировки пассивов по степени срочности выполнения обязательств
A1 – наиболее ликвидные активы	П1 – Наиболее срочные обязательства
A2 – быстрореализуемые активы	П2 – Краткосрочные пассивы
A3 – медленно реализуемые активы	П3 – Долгосрочные пассивы
A4 – труднореализуемые активы	П4 – Постоянные пассивы

Таблица 7 – Тип состояния ликвидности и оценка риска

Абсолютная ликвидность (безрисковая зона)	Допустимая ликвидность (зона допустимого риска)	Нарушенная ликвидность (зона критического риска)	Кризисная ликвидность (зона катастрофического риска)
$A1 \geq P1; A2 \leq P2;$	$A1 < P1; A2 \geq P2;$	$A1 < P1; A2 < P2;$	$A1 < P1; A2 < P2;$
$A3 \geq P3; A4 \leq P4$	$A3 \approx P3; A4 \approx P4$	$A3 \approx P3; A4 \approx P4$	$A3 < P3; A4 > P4$

Далее необходимо оценить и сравнить с нормативами базовые коэффициенты ликвидности предприятия: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент быстрой ликвидности, указанные в таблице 8.

Таблица 8 – Группировка активов и пассивов

Коэффициенты	Формулы расчета	Норматив
Текущей ликвидности	$\frac{A1 + A2 + A3}{P1 + P2}$	>1
Абсолютной ликвидности	$\frac{A1}{P1 + P2}$	$>0,2$
Быстрой ликвидности	$\frac{A1 + A2}{P1 + P2}$	$0,7-1$

Анализ различных коэффициентов ликвидности показывает возможность предприятия погасить свои долговые обязательства с помощью различных трех

видов активов: быстроликвидных, среднеликвидных и малоликвидных [32].

Рассмотрим методику анализа дебиторской задолженности, на которой и базируется управление. Методика анализа с целью управления дебиторской задолженностью включает в себя анализ структуры и движения дебиторской задолженности, доли дебиторской задолженности в общей структуре оборотных активов, соотношение дебиторской задолженности с результатами деятельности предприятия, оценку доли сомнительной задолженности в составе дебиторской, а также анализ изменения дебиторской задолженности по срокам ее образования. Для проведения данного анализа исходными данными будут являться бухгалтерский баланс и приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5).

Последовательность анализа будет выглядеть следующим образом:

1 Анализ абсолютных и относительных показателей изменение дебиторской задолженности и ее структуры [24];

2 Оценка каждого вида дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов [34]:

– доля общей дебиторской задолженности:

$$У_{дз} = \frac{ДЗ}{СО} \cdot 100\%, \quad (6)$$

где ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности в отчетном периоде;

СО – общий объем оборотных средств.

– доля краткосрочной дебиторской задолженности:

$$У_{кдз} = \frac{КДЗ}{СО} \cdot 100\%, \quad (7)$$

где КДЗ – средняя величина краткосрочной дебиторской задолженности в отчетном периоде.

СО – то же, что и в формуле (6).

- доля долгосрочной дебиторской задолженности:

$$У_{ддз} = \frac{ДДЗ}{СО} \cdot 100\%, \quad (8)$$

где ДДЗ – средняя величина долгосрочной дебиторской задолженности в отчетном периоде.

СО – то же, что и в формуле (6).

- 3 Оценка оборачиваемости дебиторской задолженности:

- коэффициент оборачиваемости:

$$К_{о.дз} = \frac{N}{Е_{дз}} \cdot 100\%, \quad (9)$$

где N – выручка от продаж в отчетном периоде;

Е_{дз}- средняя величина дебиторской задолженности за отчетный период.

Увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности может свидетельствовать об улучшении платежеспособности клиентов, заказчиков, может так же означать снижение продаж с отсрочкой платежа. Снижение данного показателя, наоборот, говорит о снижении платежной дисциплины клиентов или увеличении объемов предоставляемого кредита.

- длительность оборота дебиторской задолженности в днях [35]:

$$L_{едз} = \frac{Е_{дз} \cdot T}{N}, \quad (10)$$

где N – то же, что и в формуле (9);

Е_{дз}- то же, что и в формуле (9);

Т - продолжительность периода в днях (год устанавливается по стандартам как 360 дней; квартал - 90; месяц - 30 дней).

4 Оценка соотношения темпов роста дебиторской задолженности с темпами роста выручки от продаж [36]:

$$K = \frac{Tr_{ДЗ}}{Tr_{В}}, \quad (11)$$

где $Tr_{ДЗ}$ – темп роста дебиторской задолженности;

$Tr_{В}$ – темп роста выручки от продаж.

5 Оценка доли сомнительной задолженности в составе дебиторской [47]:

$$Усдз = \frac{СДЗ}{ДЗ} \cdot 100\%, \quad (12)$$

где $СДЗ$ – сомнительная дебиторская задолженность

$ДЗ$ – то же, что и в формуле (6).

Увеличение этого показателя говорит о повышении доли сомнительной задолженности в общем составе дебиторской, а именно о повышении риска невозврата дебиторской задолженности и образовании просроченной дебиторской задолженности.

6 Анализ изменения дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Принято классифицировать дебиторскую задолженность по следующим группам: до 30 дней; от 31 до 60 дней; от 61 до 90 дней; от 91 до 120 дней; свыше 121 дня. Используется также следующая группировка: до 1 месяца, 1-3 месяца, 3-6 месяцев, 6 месяцев - год.

Результаты анализа дебиторской задолженности, проведенного

указанной выше методикой, учитываются при управлении дебиторской задолженностью и при дальнейшем планировании деятельности предприятия.

Главной задачей управления дебиторской задолженностью является построение такой системы принятия решений, которая смогла бы позволить оценивать и сравнивать риски при заключении сделок с отсрочкой платежа.

Управление дебиторской задолженностью предполагает следующие этапы:

- определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп клиентов;
- анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченной или просроченной задолженности;
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов;
- задание условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации [3].

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без кредитной политики - свода правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности. Она должна соответствовать стратегии развития предприятия и подразумевает решение главных вопросов: каким контрагентам можно предоставлять товарный кредит, а каким нежелательно; на каких условиях и на какой срок предоставляется такой кредит; каков порядок изъятия дебиторской задолженности [38].

Для эффективного управления дебиторской задолженностью руководство компании и административно-управленческий персонал должны получать полную достоверную информацию обо всех хозяйственных процессах,

происходящих в организации. Решение поставленной задачи возможно только при наличии единого координационного центра по расчетам, который будет принимать эффективные тактические и стратегические решения для организации.

Первоначальный этап управления дебиторской задолженностью начинается с формирования единых внутренних стандартов оформления расчетных операций, как для осуществления межгрупповых, так и внешних расчетов с контрагентами. Разрабатывается единая кредитная политика, формируется база данных дебиторов, регламент инкассации задолженностей различных категорий покупателей, составляется план развития.

На следующем этапе оцениваются риски, согласуются условия сделки с внутренними регламентами и бюджетами группы, заключаются договора на поставку товара, работ, услуг и оценивается возможность предоставления коммерческого кредита.

С целью уменьшения убытков дебиторской задолженности и распределения налоговой нагрузки любая компания в соответствии со статьей 266 НК РФ может создавать резервы по сомнительным долгам, при этом сомнительным долгом признается любая задолженность дебитора, возникшая в связи с реализацией товаров на условиях предоставления коммерческого кредита, в случае если он не погашен в сроки, установленные договором.

Организация может использовать резерв по сомнительным долгам, чтобы покрыть убытки от безнадежных долгов. Безнадежные долги – долги, по которым истек срок установленной исковой давности, а так же те долги, по которым в соответствии с гражданским кодексом прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации [6].

Следующим этапом является мониторинг дебиторской задолженности. На основе данных бухгалтерского учета составляется список расчетов по каждому дебитору, в которые на основании банковских выписок делают соответствующие пометки об оплате расчетов.

С целью предотвращения возможности возникновения дебиторской задолженности контрагенту направляют напоминания об оплате, что создает дополнительные условия для своевременного погашения дебиторской задолженности, так как при этом оповещают о платежных обязательствах и санкциях, последующих за их невыполнение. После оповещения проводится проверка поступления денежных средств и осуществляется контроль посредством сверки оплаченных сумм.

На заключительном этапе управления происходит закрытие счетов дебиторской задолженности. В случае признания дебиторской задолженности и последующей ее оплаты, согласно банковским выпискам бухгалтерия закрывает задолженность по конкретному дебитору.

В случае, когда клиент не признает свой долг, руководством принимается решение о взыскании данной задолженности путем уступки права требования, факторинга, либо путем судебного урегулирования спора.

Регулирование дебиторской задолженности осуществляется посредством товарообменных операций (бартерных сделок) и зачета взаимных требований. При бартерных сделках дебиторская задолженность возникает при несбалансированности взаимных поставок. Так как в расчетах принимает участие две организации, в обязанности каждой входит предоставить товар или услуги в равной стоимости.

Распространенными являются расчеты между потребителями и подрядчиками, обеспечивающими сбалансированность дебиторской задолженности, которые основаны на зачете взаимных требования по обоюдным поставкам [40]. Сходство такой формы расчетов с товарообменными операциями заключается в полном или частичном отсутствии денежных расчетов между организациями.

Регулирование дебиторской задолженности может осуществляться посредством товарообменных операций (бартерных сделок) и зачета взаимных требований.

Бартерная сделка представляет собой сбалансированный товарообмен,

оформляемый единым договором. При этом оценка товаров и услуг производится по договорным ценам. Компенсация дебиторской задолженности и взаимных претензий осуществляется в основном дополнительными поставками или их уменьшением. Как форма расчетов бартерные сделки используются при отсутствии или ограниченности денежных средств, в том числе конвертируемой валюты, или при неустойчивости ее курса.

Достаточно эффективными, обеспечивающими сбалансированность дебиторской задолженности, являются расчеты между покупателями (потребителями) и поставщиками (подрядчиками), основанные на зачете взаимных требований по обоюдным поставкам. Использование этой формы расчетов должно быть обусловлено соответствующими договорами [40].

Одним из способов передачи дебиторской задолженности другим организация может быть оформление простого и переводного векселя. Однако в таком случае, следует учесть риски, связанные с дисконтом, то есть потерь при передаче.

Эффективным инструментом управления дебиторской задолженностью может являться факторинг – продажа дебиторской задолженности специализированному финансовому институту (банку, факторинговой компании, или другому кредитному учреждению), обычно без права обратного требования [40].

Также одной из форм сделки по продаже долгов является уступка прав требований (цессии) – это форма сделки, в результате которой одна сторона передает другой стороне право требовать исполнения своих обязательств у третьей стороны. В данном случае новый кредитор может требовать от должника уплаты основного долга, а также штрафов и неустоек. При цессии права требований полностью передаются новой стороне, меняется контрагент договора. Уступка прав требований происходит в одностороннем порядке, то есть кредитор в простейшем случае продает права требования (денежных средств, материальных ценных и т.д.) третьей стороне, при этом согласие дебитора не требуется.

Договор факторинга отличается от договора цессии тем, что, как правило, подписывается трехстороннее соглашение между поставщиком, покупателям и факторинговой компанией (банком и пр.). Кроме передачи долга договор факторинга предполагает операцию кредитования под уступку денежного права требования. В договоре так же определяется размер вознаграждения, уплачиваемого банку, за оказанную операцию, и порядок оплаты дебиторской задолженности.

Следующей разновидностью управления дебиторской задолженностью является форфейтинг – инструмент управления, определяется как продажа документарной дебиторской задолженности, то есть задолженности, оформленной переводным или простым векселем, аккредитивом и банковской гарантией, без права регрессионного требования к продавцу в случае неуплаты [40]. Данная операция в основном используется во внешнеэкономической деятельности как способ рефинансирования кредита.

Таким образом, эффективное управление дебиторской задолженностью, применение современных методов, таких как анализ, нормирование и планирование, а также рефинансирование дебиторской задолженности позволяет в совокупности с совершенствованием ранее принятых мер по работе с дебиторами улучшить результаты деятельности предприятия: платежеспособность и ликвидность активов.

2 Анализ и оценка производственно-хозяйственной деятельности предприятия

2.1 Характеристика ООО «РН-Ванкор» как экономического субъекта хозяйствования

ООО «РН-Ванкор» - дочернее общество ОАО «НК «Роснефть» - является оператором по освоению месторождений Ванкорского кластера - Ванкорского, Сузунского, Тагульского, Лодочного, расположенных на севере Восточной Сибири - в Туруханском и Таймырском муниципальном районах Красноярского края.

ООО «РН-Ванкор» образовано 1 апреля 2016 года путем выделения из АО «Ванкорнефть», созданного в 2004 году для разработки Ванкорского месторождения - крупнейшего из месторождений, открытых и введенных в эксплуатацию в России за последние двадцать пять лет. Месторождение расположено на севере Восточной Сибири в Туруханском районе Красноярского края в 142 км от г. Игарка и представлено на рисунке 4.

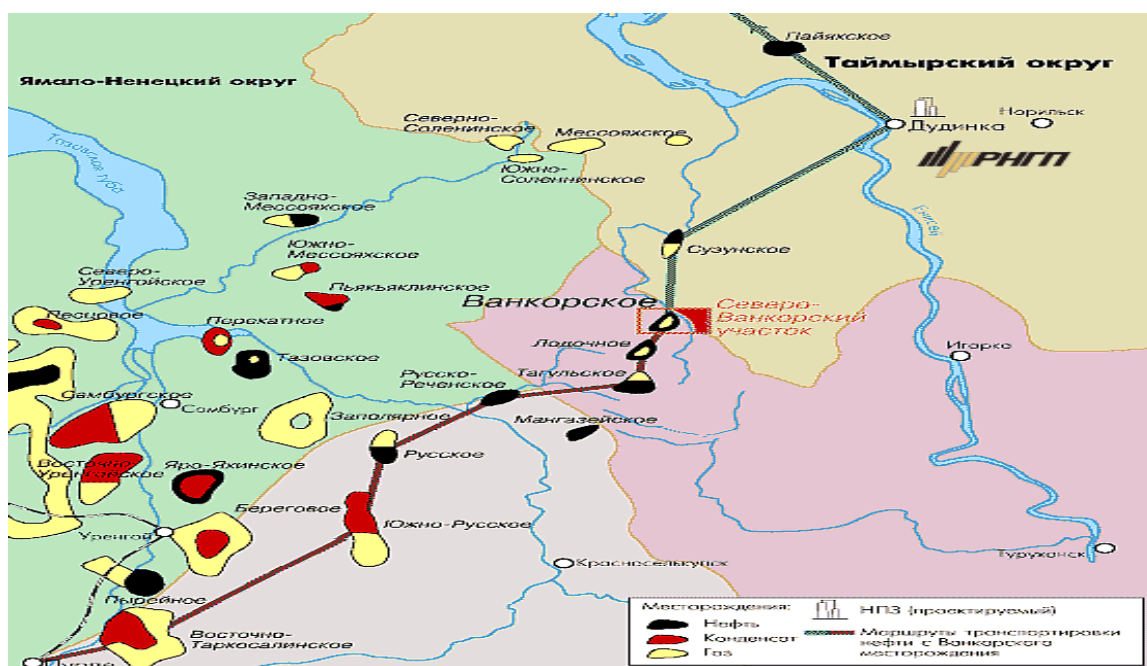


Рисунок 4 – Карта Ванкорского нефтегазоконденсатного месторождения

ООО «РН-Ванкор» имеет 2 лицензии: на поиск, разведку и добычу нефти и газа на Ванкорском лицензионном участке общей площадью 1 573 км², расположенном в северо-восточной части Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции на территории Туруханского района Красноярского края, и на геологическое изучение и добычу нефти и газа в пределах Северо-Ванкорского нефтегазоперспективного блока общей площадью 1 160,7 км², расположенного в Дудинском районе Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района Красноярского края в 190 км к юго-западу от г. Дудинка. На территории этих лицензионных участков расположено Ванкорское нефтегазоконденсатное месторождение.

Ванкор запущен в промышленную эксплуатацию в августе 2009 года. Его начальные извлекаемые запасы по состоянию на 01.01.2016 г. оцениваются в 476 млн. тонн нефти и конденсата, 173 млрд. куб. м газа. Добыча на Ванкоре в 2015 году составила 22 млн тонн нефти, около 10 млрд куб. м газа.

На других месторождениях кластера по состоянию на 01.01.2016 года начальные извлекаемые запасы углеводородов по категории ABC1+C2 составляют: на Сузунском - 56 млн. тонн нефти, 35 млрд. куб. м. газа; на Тагульском – 286 млн. тонн нефти и конденсата, 228 млрд. куб. м. газа; на Лодочном – 73 млн. тонн нефти и конденсата, 100 млрд. куб. м. газа.

На сегодняшний день ООО «РН-Ванкор» ведет также геологоразведочные работы на 23 лицензионных участка в Красноярском крае и частично в Ямало-Ненецком автономном округе.

С Ванкора для Красноярского края началась новая эпоха: регион приобрел статус нефтедобывающего, экономика получила новое направление. В подготовке и запуске месторождения принимали участие лучшие отечественные проектные институты; поставкой оборудования занимались 150 компаний, в том числе 65 заводов-изготовителей. Около 90% поставленного на Ванкор оборудования и предоставленных услуг – российского производства. Ванкорнефть – заказчик на выполнение работ более чем для 70 предприятий Красноярского края. Они в свою очередь дают работу предприятиям и

организациям в смежных отраслях: строительстве, металлургии, машиностроении, сфере услуг, транспортном обеспечении. Создание трех-четырёх рабочих мест в обслуживающих отраслях на одно рабочее место в нефтяной отрасли – в этом проявляется мультипликативный эффект Ванкорского проекта.

Сегодня численность сотрудников Ванкорнефти – более 3500 человек, средний возраст работников – 35 лет. Задача предприятия – увеличить долю своих работников, проживающих в Красноярском крае. Это можно сделать только через подготовку местных специалистов, как среднего, так и высшего звена. В профессионально-технических колледжах и техникумах края открыты новые специальности для нефтяной промышленности. В Игарке, Туруханске и Красноярске для учащихся 10-11 классов созданы «Роснефть-классы», с которых начинается профориентационная подготовка молодежи в рамках долгосрочной программы «Школа – вуз – предприятие», действующей в Компании «Роснефть» с 2005г.

Строительство нового учебно-лабораторного корпуса Института нефти и газа Сибирского федерального университета осуществлялось при непосредственном участии «Роснефти». Его открытие состоялось 1 сентября 2010г., что позволило расширить возможности красноярской молодежи, стремящейся получить профессию нефтяника.

С 2004г., с момента своего образования ООО «РН - Ванкор» сотрудничает с регионом, где ведет нефтедобычу, на основе партнерства и социальной ответственности. В рамках долгосрочного Соглашения между Красноярским краем и нефтяной компанией «Роснефть», дочерним предприятием которой является РН - Ванкор, на реализацию социальных и производственных мероприятий на территории Красноярского края ежегодно направляются сотни миллионов рублей. Средства идут на развитие материальной базы социальной сферы, строительство и ремонт спортивных и муниципальных объектов, снос ветхого и аварийного жилья, реконструкцию школ, детских садов, профессиональных училищ. В рамках благотворительной

деятельности РН - Ванкор помогает ветеранам и вдовам Великой Отечественной войны, коренным малочисленным народам севера, спонсирует городские и краевые культурные и спортивные мероприятия, оплачивает дорогостоящие операции детям, выделяет средства на приобретение современного медицинского оборудования больницам.

Структура управления на предприятии отличается высокой степенью иерархичности и представлена на рисунке 5 и в приложении Б.



Рисунок 5 – Руководители подразделений, непосредственно подчиненные генеральному директору

В приложении Б показаны подразделения, административно подчиненные заместителям генерального директора, а также генеральному директору.

Такая структура обеспечивает максимальную стабильность организации, создает наиболее благоприятную основу для формальной регламентации полномочий и ответственности. Данная организационная структура позволяет

избежать дублирования усилий и потребления материальных ресурсов в функциональных областях.

Структура организации с указанием перечня должностей, их количеством, размеров окладов, а также надбавок и доплат отражается в штатном расписании организации. В таблице 9 приведены расчеты темпов прироста заработной платы и производительности.

Таблица 9 - Динамика показателей заработной платы и производительности ООО «РН - Ванкор»

Показатели	Год			Темп прироста, %	
	2012	2013	2014	2013	2014
Численность, чел.	2740	2 958	3 668	7,90	24,00
Заработная плата всего, тыс. руб.	3 120 366	3 705 670	5 453 006	18,70	47,10
Средняя заработная плата, тыс. руб./мес.	95	104	124	10,00	18,60
Выручка, тыс. руб.	206 321 168	243 840 942	271 227 564	18,20	11,20
Производительность, тыс. руб./чел.	75 299	82 434	73 944	9,40	-10,30

Из таблицы следует, что в период с 2012 по 2014 год произошел рост численности персонала до 3668 чел. Около 20% прироста сотрудников связано с освоением новых месторождений «Ванкорского кластера» (Сузунского, Тагульского и Лодочного). Наблюдается и рост общего фонда оплаты труда до 5,45 млрд. руб. Производительность труда сократилась на 10,3% в 2014г. относительно 2013г., что связано с непропорциональным ростом численности сотрудников и объема выручки. Причиной этого является то, что компания делает упор на развитие новых месторождений, проводятся геологоразведочные работы, бурение разведочных скважин, производственное и непроизводственное строительство, сейсморазведочные работы.

Максимальное количество персонала в 2014 году на проекте было задействовано в феврале – 3589 человек (45 подрядных организаций) и занято 964 ед. техники подрядных организаций. По состоянию на 05.03.2015 на

объектах работают 43 подрядные организации, 1350 человек и 554 единицы техники.

2.2 Оценка финансового состояния объекта по основным показателям

Принятие эффективных управленческих решений по обеспечению рентабельности и финансовой устойчивости хозяйственной деятельности предприятия является центральным элементом системы управления экономикой в современных, постоянно меняющихся, рыночных условиях.

Все это обуславливает необходимость проведения финансового анализа. Его основными задачами является правильная оценка финансового положения предприятия и его последующего развития, что складывается из следующих этапов:

- идентификация финансово-экономического положения;
- выявление изменений финансово-экономического состояния в пространственно-временном разрезе;
- определения основных факторов, вызывающих изменение финансово-экономического состояния;
- выявление внутрихозяйственных резервов укрепления финансового положения [41].

В ходе финансового анализа производятся как количественные расчеты различных показателей, соотношений, коэффициентов, так и их качественная оценка и описание, сравнение с аналогичными показателями других предприятий. Финансовый анализ включает анализ активов и обязательств организации, ее платежеспособности, ликвидности, финансовых результатов и финансовой устойчивости, анализ оборачиваемости активов (деловой активности).

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств и источников их формирования. Для общей оценки

финансового состояния предприятия следует сгруппировать статьи баланса в отдельные специфические группы по признаку ликвидности (статьи актива) и срочности обязательств (статьи пассива).

Таблица 10 – Агрегированный анализ отчетности ООО «РН-Ванкор»

Показатели в тыс. руб.

Наименование статьи	Абсолютные величины		Темп прироста, %
	2013 год	2014 год	
Актив			
1 Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	190 666	171 074	-0,1030
Основные средства	380 933 558	382 059 582	0,0030
Прочие внеоборотные активы	5 171 330	5 345 854	0,0340
Итого по разделу 1	386 295 554	387 576 510	0,0030
2 Оборотные активы			
Запасы	29 030 214	24 822 976	-0,1450
Дебиторская задолженность	68 654 736	81 639 205	0,1890
Прочие оборотные активы	377 274	607 864	0,6110
Итого по разделу 2	98 062 224	107 070 045	0,0920
Баланс	484 357 778	494 646 555	0,0210
Пассив			
3 Капитал и резервы			
Собственный капитал	752 491	752 491	0,0000
Нераспределенная прибыль	330 731 965	277 466 104	-0,1610
Итого по разделу 3	331 484 456	278 218 595	-0,1610
4 Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	99 226 744	5 955 000	-0,9400
Кредиторская задолженность	34 823 212	35 396 480	0,0160
Прочие краткосрочны пассивы	1 509 947	96 003 657	
Итого по разделу 5	38 381 938	189 829 866	3,9460
Баланс	484 357 778	494 646 555	0,0210

Из проведенного анализа, результаты которого показаны в таблице 10, можно сделать следующий вывод: активы и пассивы предприятия выросли на 2,1% или 10 288 777 тыс. руб.

В структуре оборотных активов наибольший удельный вес занимают прочие оборотные активы – 46,36% в 2013 году. Оборотные активы увеличились на 9 007 821 тыс. руб. в результате увеличения дебиторской задолженности.

В пассиве баланса произошло увеличение отложенных налоговых

обязательств на 5 828 685 тыс. руб. или на 61,4%. Краткосрочные займы увеличились на 56 380 950 тыс. руб., а долгосрочные уменьшились на 93 271 744 тыс. руб.

Рисунок 6 более наглядно характеризует состояние активов и пассивов организации.

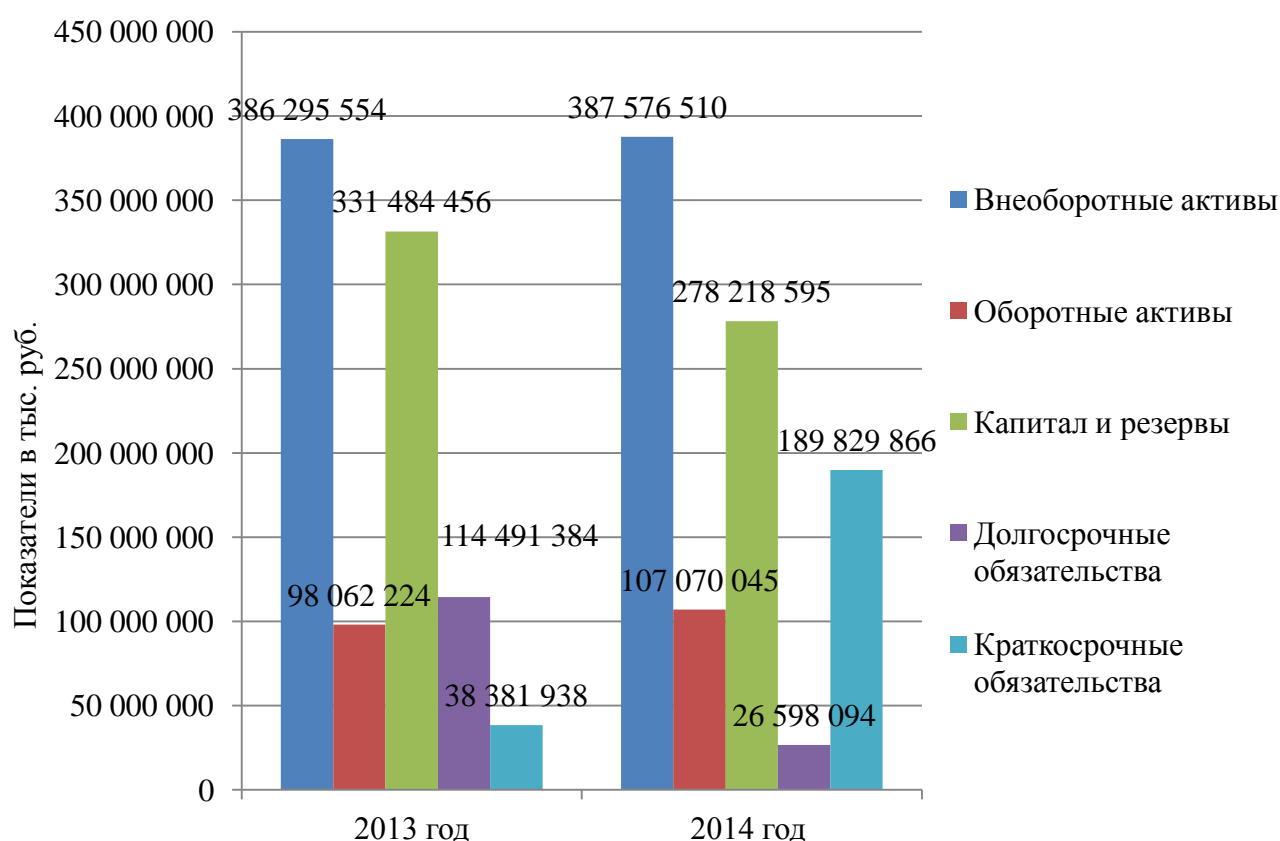


Рисунок 6 – Состояние активов и пассивов ООО «РН-Ванкор»

В результате произошедших изменений темп прироста валюты баланса составил 2,1%.

Далее для более полной характеристики является необходимым более подробный анализ активов и пассивов, приведенный в таблице 11.

Таблица 11 – Анализ активов ООО «РН - Ванкор»

Показатели в тыс. руб.

Актив	2013 год	2014 год	Изменения	
			относительное, %	абсолютное
1 Постоянные активы				
Нематериальные активы	190 666	171 074	-10,3	-19592
Основные средства	380 933 558	382 059 582	0,3	1 126 024
Финансовые вложения	23	468	1934,8	445
Отложенные налоговые активы	1 448 513	1 506 542	4	58029
Прочие внеоборотные активы	3 722 794	3 838 844	3,1	116 050
Итого по разделу 1	386 295 554	387 576 510	0,3	1 280 956
2 Текущие активы				
Запасы	29 030 214	24 822 976	-14,5	-4 207 238
НДС по приобретенным ценностям	377 054	479 976	27,3	102 922
Дебиторская задолженность	68 654 736	81 639 205	18,9	12 984 469
Финансовые вложения	0	223		223
Денежные средства	220	377	71,4	157
Прочие оборотные активы	0	127 288		127 288
Итого по разделу 2	98 062 224	107 070 045	9,2	9 007 821
Всего	484 357 778	494 646 555	2,1	10 288 777

По данным таблицы 11 можно сделать вывод, что постоянные активы составили 386 295 554 тыс. руб. в 2013г. и 387 576 510 тыс.руб. в 2014. Прирост произошел незначительный, 0,3%. Большую часть постоянных активов составляют основные средства.

Текущие активы также несколько изменились в сторону увеличения и составили 107 070 045 тыс. руб., что произошло, в основном, за счет увеличения дебиторской задолженности. На рисунке 7 мы можем наглядно увидеть динамику актива баланса по показателям, изменения которых были значительны.

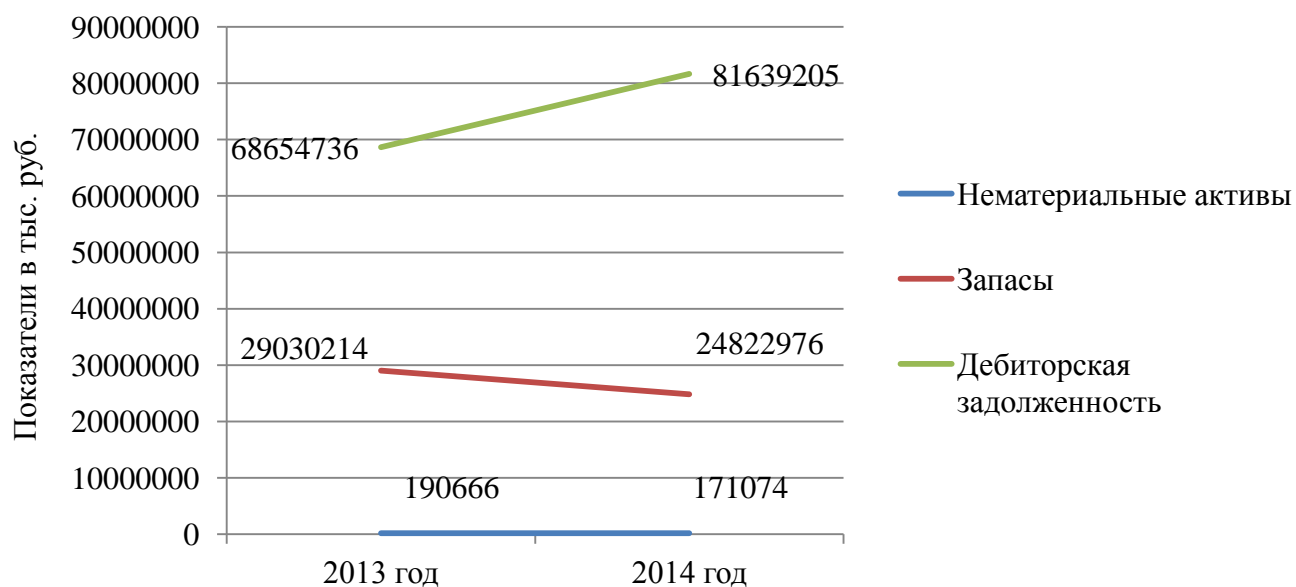


Рисунок 7 – Динамика показателей актива баланса ООО «РН-Ванкор»

Анализ пассивов организации за 2013г.-2014г. представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ пассивов ООО «РН-Ванкор»

Показатели в тыс. руб.

Пассив	2013 год	2014 год	Изменения	
			относительное, %	абсолютное
3 Капитал и резервы				
Уставный капитал	11 896	11 896	0,0	0
Добавочный капитал	740 000	740 000	0,0	0
Резервный капитал	595	595	0,0	0
Нераспределенная прибыль	330 731 965	277 466 104	-16,1	-53 265 861
Итого по разделу 3	331 484 456	278 218 595	-16,1	-53 265 861
4 Долгосрочные обязательства				0
Заемные средства	99 226 744	5 955 000	-94,0	-93 271 744
Отложенные налоговые обязательства	9 488 287	15 316 972	61,4	5 828 685
Оценочные обязательства	5 502 902	5 156 946	-6,3	-345 956
Прочие обязательства	273 451	169 176	-38,1	-104 275
Итого по разделу 4	114 491 384	26 598 094	-76,8	-87 893 290
5 Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	2 048 779	58 429 729	2751,9	56 380 950
Кредиторская задолженность	34 823 212	35 396 480	1,6	573 268

Продолжение таблицы 12

Доходы будущих периодов	5 513	7 406	34,3	1 893
Оценочные обязательства	1 504 434	2 996 258	99,2	1 491 824
Прочие обязательства	-	92 999 993	-	92 999 993
Итого по разделу 5	38 381 938	189 829 866	394,6	151 447 928
Всего	484 357 778	494 646 555	2,1	10 288 777

В 2014 году пассивы предприятия составили 494 646 555 тыс. руб. Произошло их увеличение на 10 288 777 тыс. руб. за счет значительного увеличения заемных средств и прочих обязательств, и некоторого снижения нераспределенной прибыли и заемных средств. Динамика показателей пассива баланса представлена на рисунке 8.

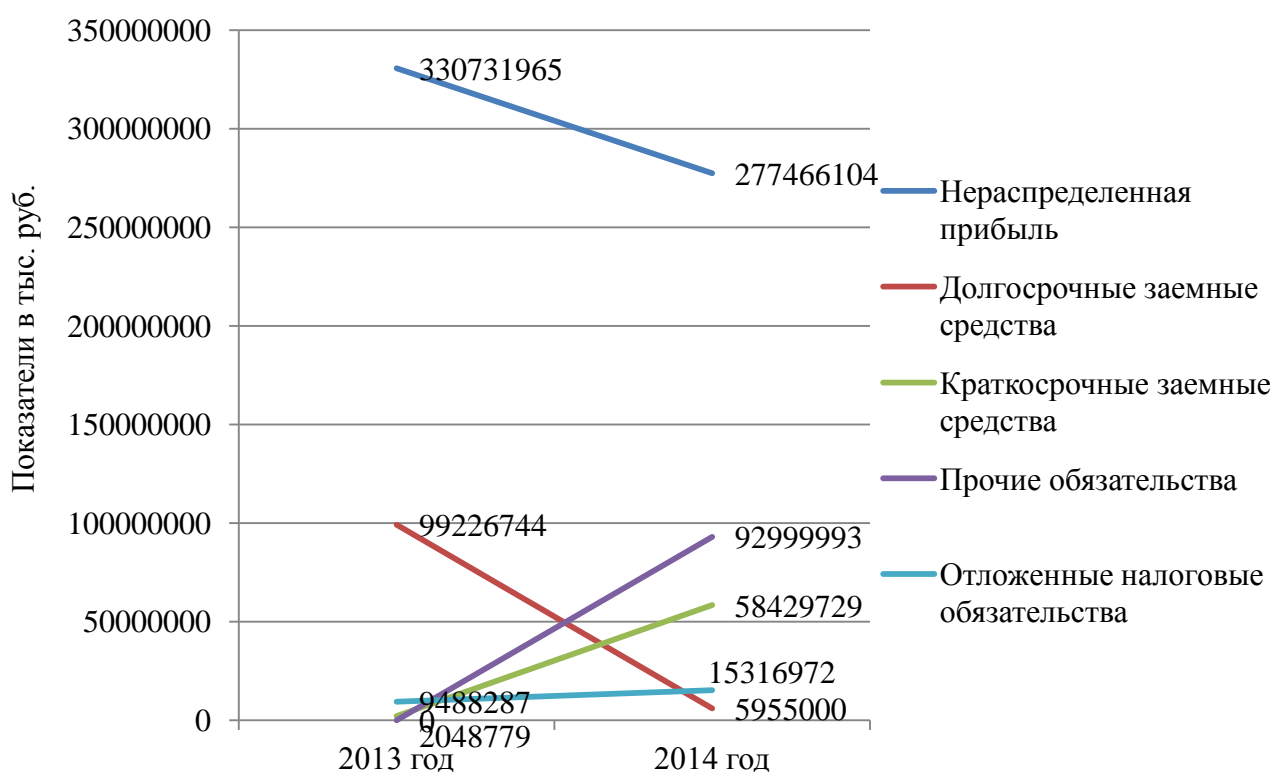


Рисунок 8 – Динамика показателей пассива баланса ООО «РН-Ванкор»

Далее проанализировали показатели оборачиваемости активов, результаты которого представлены в таблице 13. Показатели оборачиваемости активов рассчитываются как отношения выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг к показателям средних за отчетный период активов предприятия (количество оборотов) [42].

Таблица 13 – Анализ оборачиваемости активов ООО «РН - Ванкор»

Показатели	2014 г.	2013 г.	Изменение
Величина оборотных активов, тыс. руб.	107 070 045	98 062 224	9 007 821
Выручка от реализации, тыс. руб.	271 227 942	243 840 564	27 387 378
Оборачиваемость текущих активов, обороты	2,53	2,49	0,04
Продолжительность оборота текущих активов, дни	143	145	-2

На рисунке 9 представлен график изменения выручки и активов за два года.

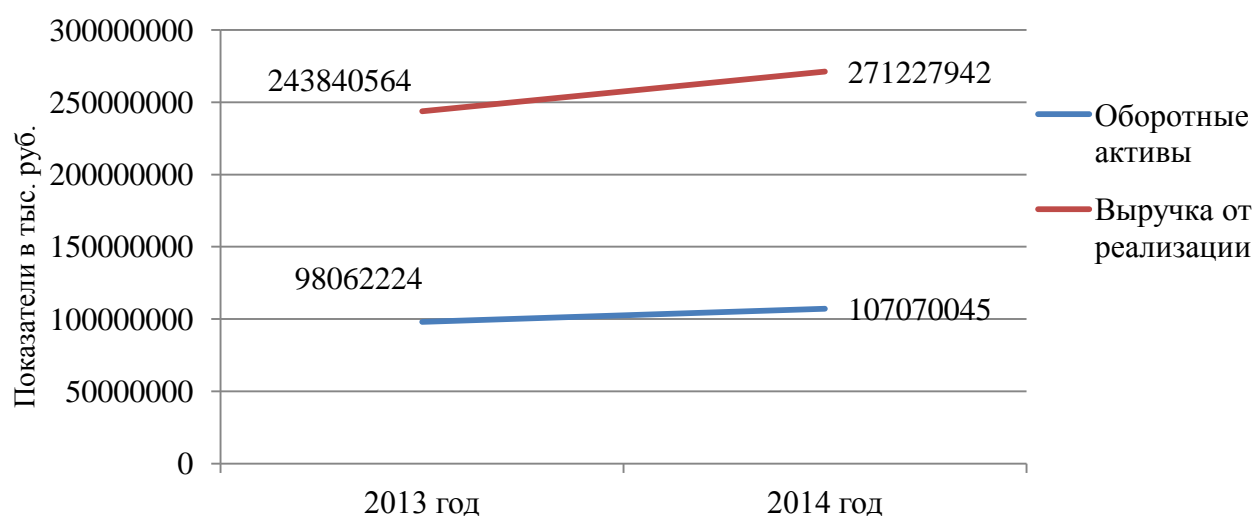


Рисунок 9– Динамика показателей выручки и оборотных активов ООО «РН-Ванкор»

Далее был проведен факторный анализ оборачиваемости с использованием метода цепных подстановок, суть которого заключается в определении ряда промежуточных значений обобщающего показателя путем последовательной замены базисных значений на отчетные.

Основная формула [42]:

$$\lambda^k = \frac{N}{K}, \quad (13)$$

где λ^k - оборачиваемость текущих активов, раз;

N– выручка от реализации, тыс. руб.;

K – величина оборотных активов, тыс. руб.

$$\lambda_0^k = \frac{N_0}{K_0} = 243\,840\,564 / 98\,062\,224 = 2,49$$

$$\lambda_{01}^k = \frac{N_1}{K_0} = 271\,227\,942 / 98\,062\,224 = 2,77$$

$$\lambda_{11}^k = \frac{N_1}{K_1} = 271\,227\,942 / 107\,070\,045 = 2,53$$

$$\Delta \lambda_N^k = 2,77 - 2,49 = 0,28$$

$$\Delta \lambda_K^k = 2,53 - 2,77 = -0,24$$

$$\Delta \lambda^k = 0,28 - 0,24 = 0,04$$

Из приведенных выше расчетов можно сделать вывод, что оборачиваемость текущих активов увеличилась на 4%. Это произошло в результате влияния следующих факторов: в результате увеличения выручки от реализации на 27 387 378 тыс. руб., оборачиваемость увеличилась в 0,28 раза; уменьшение оборачиваемости в 0,24 раза произошло за счет увеличения стоимости оборотных активов на 9 007 821 тыс. руб.

Что касается продолжительности оборота текущих активов, то, как следует из таблицы, она сократилась на 2 дня и стала равна 143 дням в 2014 году.

Целесообразным является расчет величины сэкономленных средств, который производится по следующей формуле:

$$\text{Эк} = \frac{N}{T} \cdot (T_1^k - T_0^k), \quad (14)$$

где N – то же, что и в формуле (13);

T – длительность анализируемого периода, дней;

T_1^k – период оборота отчетного года, дней;

T_0^k – период оборота предшествующего отчетному, дней.

$$\Delta_k = \frac{271\,227\,942}{360} \cdot (143 - 145) = -1\,506\,821,9 \text{ тыс. руб.}$$

Из полученного результата следует, что ускорение оборота на 2 дня, повлекло за собой экономию средств в размере 1 506 921,9 тыс. руб.

Таким образом, увеличение оборачиваемости текущих активов говорит об их эффективном использовании.

Поступления денежных средств, которые обеспечивают покрытие обязательств предприятия, является одним из основных условий финансового благополучия. Если на счетах отсутствует минимальный запас денежных средств, это может говорить о финансовых затруднениях организации. Однако, их чрезмерная величина, может свидетельствовать о том, что предприятие терпит убытки в результате инфляции. Подробный анализ денежных средств приведен в таблице 13.

Таблица 13 - Анализ денежных средств ООО «РН-Ванкор»

Показатели	2014 г.	2013 г.	Изменение
Денежные средства, тыс. руб.	377	220	157
Текущие активы, тыс. руб.	107 070 045	98 062 224	9 007 821
Доля денежных средств в составе текущих активов, %	0,00035	0,00022	0,00013
Наиболее срочные обязательства, тыс. руб.	189 829 866	38 381 938	151 447 928

Из данных анализа следует, что величина денежных средств увеличилась на 157 тыс. руб. и составила в 2014 году 377 тыс. руб.

Исходя из данных бухгалтерской отчетности, а именно отчета о движении денежных средств, можно сказать, что в составе имеющихся у Общества сумм денежных средств, нет доступных для использования самим Обществом, отражаются открытые в пользу других организаций аккредитивы по незавершенным на отчетную дату сделкам, арестованных счетов нет.

Доля денежных средств занимает незначительную долю в текущих

активах 0,00035% по данным 2014 г. Таким образом, можно сделать вывод, что для покрытия наиболее срочных обязательств денежных средств недостаточно.

Основу функционирования предприятия составляют краткосрочные и долгосрочные обязательства.

Получение прибыли предприятием влияет на его ликвидность и платежеспособность. В связи с этим важным является и такой финансовый показатель как рентабельность, который отражает степень эффективности использования материальных, трудовых, денежных и др. ресурсов [43].

На предприятии ООО «РН-Ванкор», согласно данным отчета о финансовых результатах, в 2014г. чистая прибыль составила 64 734 132 тыс. руб. Показатель рентабельности рассчитывается, как отношение вырученной прибыли к общей сумме затраченных ресурсов и активов, и выражается в процентном эквиваленте. Использование данного показателя позволяет узнать процент прибыли, который приносят средства, инвестируемые в производственные фонды. Также рентабельность показывает степень эффективности использования имущественных активов, которые складываются из оборотных и основных средств.

$$P = \left(\frac{\Pi}{Ba} \right) * 100\%, \quad (15)$$

где P – рентабельность предприятия,

Π – чистая фактическая прибыль, полученная предприятием за расчетный период,

Ba – суммарная величина стоимости активов.

$$P_0 = 58\,810\,771 / 484\,357\,778 * 100 = 12,14\%$$

$$P_1 = 64\,734\,132 / 494\,646\,555 * 100 = 13,09\%$$

Рентабельность всех активов предприятия увеличилась на 0,95% по

сравнению с предыдущим годом, что говорит о положительной динамике работы предприятия. Уровень рентабельности является средним в нефтегазовой отрасли.

Оценка риска ликвидности основывается на сравнении активов, которые группируются по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами, сгруппированными по степени срочности их погашения. Ликвидность организации – это способность организации своевременно исполнять обязательства по всем видам платежей. Иначе говоря, организация считается ликвидной, если она в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы [39]. Аналитический баланс ООО «РН-Ванкор» представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Аналитический баланс ООО «РН-Ванкор»

Показатели в тыс. руб.

Актив	Абсолютные величины		Удельный вес, %	
	2013 год	2014 год	2013 год	2014 год
Наиболее ликвидные активы (A1)	220	600	0,000	0,000
Быстрореализуемые активы (A2)	68 214 132	66 632 593	14,083	13,471
Медленнореализуемые активы (A3)	29 847 872	40 436 852	6,162	8,175
Труднореализуемые активы (A4)	386 295 554	387 576 510	79,754	78,354
Баланс	484 357 778	494 646 555	100,000	100,000
Пассив				
Наиболее срочные обязательства (П1)	34 823 212	35 396 480	7,190	7,156
Краткосрочные пассивы (П2)	3 558 726	154 433 386	0,735	31,221
Долгосрочные пассивы (П3)	114 491 384	26 598 094	23,638	5,377
Постоянные пассивы (П4)	331 484 456	278 218 595	68,438	56,246
Баланс	484 357 778	494 646 555	100,000	100,000

Наибольшую долю в активах занимают труднореализуемые активы, около 80%, их стоимость увеличилась на 1 280 956 тыс. руб. Доля быстрореализуемых активов составила в 2014 году примерно 13,5%, что на

0,6% меньше, чем в 2013г.

Доля медленнореализуемых активов в 2014 году составила приблизительно 8,2%, по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 10 588 980 тыс. руб. Наименьшая доля в составе активов приходится на наиболее ликвидные активы, их доля не составляет даже одной тысячной.

Исходя из данных, полученных в таблице 15 можно получить следующее:

- 1 В 2013 году $A1 < П1, A2 > П2; A3 < П3; A4 = П4$.
- 2 В 2014 году $A1 < П1, A2 < П2; A3 > П3; A4 > П4$.

Согласно методике оценки риска, описанной в пункте 1.3, мы можем увидеть, что не все неравенства имеют знаки, зафиксированные в оптимальном варианте.

Если одно или несколько неравенств имеют противоположный знак от зафиксированного в оптимальном варианте, то ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. Для более точного анализа ликвидности и платежеспособности используются такие показатели, как текущая ликвидность, перспективная ликвидность, общий показатель ликвидности, а так же коэффициенты быстрой, текущей и абсолютной ликвидности, коэффициент маневренности функционирующего капитала, доля оборотных средств в активах организации [27]. Результаты анализа приведены в таблице 15.

Текущая ликвидность рассчитывается по формуле[44]:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2) \quad (16)$$

Общий показатель ликвидности можно рассчитать [4]:

$$К_{общ} = \frac{A1+0,5 \cdot A2+0,3 \cdot A3}{П1+0,5 \cdot П2+0,3 \cdot П3}, \quad (17)$$

где 1;0,5;0,3 – коэффициенты значимости различных групп ликвидных средств и платежных обязательств с точки зрения поступления средств и погашения

обязательств.

Таблица 15 – Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «РН-Ванкор»

Показатель	2013 год	2014 год	Изменения	
			абсолютные	относительные, %
Текущая ликвидность в тыс. руб.	29 832 414	123 196 673	153 029 087	-513
Общий показатель ликвидности	0,607	0,377	-0,23	-37,9
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,000006	0,000003	-0,000003	-50
Коэффициент быстрой ликвидности	1,77	0,35	-1,42	-80,2
Коэффициент текущей ликвидности	2,55	0,56	-1,99	-78
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	0,5	-0,488	-0,98	-197,6
Доля оборотных средств в активах (коэффициент)	0,2025	0,2165	0,0140	6,9

Данные, полученные из анализа, показывают, что текущая ликвидность снизилась в 5 раз, остальные показатели также снижаются. Такая ситуация возникла по причине того, что компания вносит денежные средства в часть своих внеоборотных активов за счет краткосрочных обязательств. Это повышает риск того, что фирма может не погасить свои текущие долги. Но, с другой стороны, с таким балансом кредитования деятельности функционируют многие организации, среди которых есть те, которые вообще не привлекают долгосрочные кредиты. В данном случае, чтобы уточнить ситуацию, нужно обратить внимание на оборачиваемость денежных средств компании. Фирма может получать большой доход, который не будет «задерживаться» в балансе, извлекая при этом прибыль в качестве дивидендов, которые выплачиваются в течение года. Таким образом, вовремя будут погашаться долги, при этом сама картина, относительно платежеспособности по балансовым данным может выглядеть плохо.

Общий показатель ликвидности снизился 0,6 до 0,37 (на 37,9%), также стоит заметить, что данные показатели находятся ниже минимального

ограничения ≥ 1 [33].

Значение коэффициента абсолютной ликвидности в 2013 году приблизительно составило 0,000006, что не соответствует рекомендованным значениям в пределах от 0,1 до 0,7 [33]. Ситуация в 2014 году ухудшилась: этот показатель сократился на 50% и стал практически равен 0. Это связано с сокращением стоимости денежных средств.

Коэффициент быстрой ликвидности организации в 2014 году составил 0,35. По сравнению с предыдущим годом он сократился на 80%, тем самым значения вышли за пределы нормы, которая составляет (0,7-1) [33]. При значении коэффициента менее 0,7 ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, существует риск снижения платежеспособности, что является сигналом для инвесторов.

Коэффициент текущей ликвидности, показывающий какая часть текущих обязательств покрывается текущими активами, в 2014 году составил приблизительно 0,56, сократившись по сравнению с предыдущим годом на 78%. Его значение меньше единицы, следовательно, есть риск увеличения задолженности [33].

Значение коэффициента маневренности функционирующего капитала снизилось в два раза. Данный показатель, показывает долю обездвиженного капитала в производственных запасах [33].

Доля оборотных средств в активах составила в 2014 году 0,2165, незначительно увеличилась по сравнению с 2013 годом. Оптимальным для предприятия является то значение, когда доля оборотных средств $\geq 50\%$.

Проведенный анализ финансового состояния показал, что баланс предприятия не является ликвидным, а сама организация находится в состоянии кризиса.

Практически все коэффициенты находятся ниже рекомендованного уровня, это связано с увеличением оборотных активов, в частности с ростом дебиторской задолженности, а также со значительным увеличением краткосрочных обязательств.

2.3 Анализ и оценка дебиторской задолженности предприятия

Эффективное управление дебиторской задолженностью, от которого зависит платежеспособность и финансовая устойчивость организации, базируется на качественно проведенном анализе дебиторской задолженности хозяйствующего субъекта.

Анализ дебиторской задолженности должен обеспечивать разработку кредитной политики, которая:

- 1) позволит оптимизировать величину дебиторской задолженности;
- 2) будет способствовать увеличению выручки предприятия.

Управления дебиторской задолженностью, предполагает:

- анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности;
- оценку доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов;
- оценку соотношения дебиторской задолженности с результатом основной деятельности (выручкой от продаж);
- оценку доли сомнительной задолженности в составе дебиторской;
- анализ изменения дебиторской задолженности по срокам ее образования [40].

Кроме того, необходимо проводить анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, рассчитывать реальную дебиторскую задолженность.

Для начала был проведен анализ состава дебиторской задолженности, результаты которого занесены в таблицу 16.

Таблица 16 – Структура дебиторской задолженности ООО «РН-Ванкор»

Показатели в тыс. руб.

Вид дебиторской задолженности	2013 год	2014 год	Изменения	
			абсолютное	относительное, %
Долгосрочная дебиторская задолженность в т.ч.	440 604	15 006 612	14 566 008	3305,92
Покупатели и заказчики	-	-	-	-
Авансы выданные	-	14 478 300	14 478 300	-
Прочие дебиторы, в т.ч.	440 604	528 312	87 708	19,91
Задолженность работников по ипотечным займам	42 219	49 323	7 104	16,83
Прочая дебиторская задолженность по ипотечным займам	1 947	3 134	1 187	60,97
Прочая дебиторская задолженность (расчеты по страхованию)	396 438	475 855	79 417	20,03
Краткосрочная дебиторская задолженность в т.ч.	72 374 281	70 656 573	-1 717 708	-2,37
Покупатели и заказчики	66 570 704	64 688 741	-1 881 963	-2,83
Авансы выданные	289 065	153 121	-135 944	-47,03
Прочие дебиторы в т.ч.	5 514 512	5 814 711	300 199	5,44
Задолженность бюджета и государственных внебюджетных фондов	2 089 987	29 194	-2 060 793	-98,6
Недостачи и потери, по которым не принято решений	3 009 720	2 524 907	-484 813	-16,11
Прочая дебиторская задолженность	414 805	3 260 610	2 845 805	686,06

Из таблицы 16 мы видим, что на предприятии существует как долгосрочная дебиторская задолженность, которая составляет около 15 000 000 тыс. руб., так и краткосрочная – около 70 000 000 тыс. руб. Стоит заметить, что краткосрочная дебиторская задолженность больше, чем долгосрочная почти в 5 раз.

Проведя анализ структуры дебиторской задолженности можно сделать следующие выводы: дебиторская задолженность на 31 декабря 2014 года составила 85 663 185 тыс. руб., увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 12 848 300 тыс. руб. (или на 20%). На рисунке 10 наглядно представлена структура дебиторской задолженности.

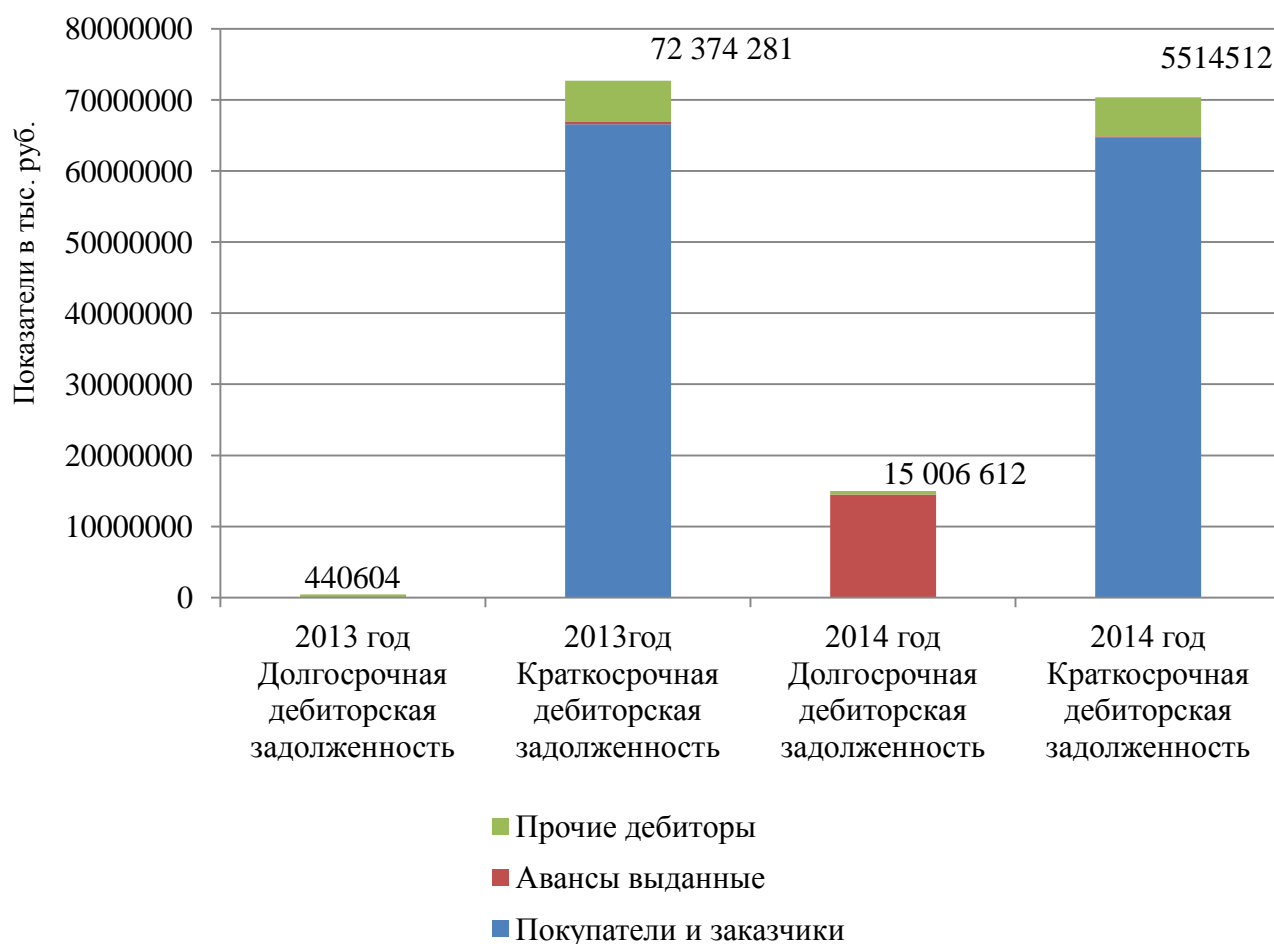


Рисунок 10 – Структура дебиторской задолженности

Структура дебиторской задолженности показывает, что наибольшее количество приходится на расчеты с покупателями и заказчиками 64 688 741 тыс.руб.-это около 75,5% от общего объема дебиторской задолженности. Меньшую долю занимают выданные авансы, которые составили в 2014г 14 631 42 тыс. руб. - 17%.

Прочая задолженность равна 6 343 023 тыс. руб., ее удельный вес составляет 7,5% от общего количества дебиторской задолженности. Это говорит о том, что предприятие находится в большой зависимости от финансового состояния своих партнеров. Причинами высокой дебиторской задолженности могут являться финансовая несостоятельность заказчика, ответственность заказчика перед подрядчиком, желание использовать средства подрядчика для собственной деятельности, а также человеческий фактор.

В 2013 году структура дебиторской задолженности значительно отличалась. В общем, она составила 72 814 885 тыс. руб. Однако доля долгосрочной дебиторской задолженности составляла всего 0,6% или 440 604 тыс. руб. А в 2014 году долгосрочная дебиторская задолженность составила 15 006 612 или 17,5% от общей дебиторской задолженности. Увеличение произошло за счет долгосрочных выданных авансов на сумму 14 478 300 тыс. руб.

Далее проведен анализ оборачиваемости дебиторской задолженности. Он показывает скорость погашения дебиторской задолженности организации, скорость получения оплаты за свои проданные товары, работы, услуги.

Таблица 17 – Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «РН-Ванкор»

Показатели	Год		Изменение	
	2014	2013	абсолютное	относительное, %
Выручка, тыс. руб.	271 227 942	243 840 564	27 387 378	11,23
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	85 663 185	72 814 885	433 994	17,64
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,2	3,35	-0,15	-4,5
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	113	108	5	4,6
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	107 070 045	98 062 224	9 007 821	9,19
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	80	74,3	5,7	7,67

Из данных, полученных в таблице 17, следует, что выручка увеличилась на 11,23% в 2014 году. А увеличение дебиторской задолженности произошло на 17,64%.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, который показывает, сколько раз в течение периода предприятие получило оплату за свою продукцию (работы, услуги) в размере среднего остатка неоплаченной

задолженности, был рассчитан с использованием этих показателей. В 2014 году он составил 3,2, а в 2013 – 3,35. т.е. произошло его уменьшение на 4,5%.

Для данного коэффициента не существует конкретных нормативов, однако, чем выше значение этого коэффициента, тем лучше для организации, поскольку в этом случае, оно получает оплату за свою деятельность быстрее.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях увеличилась в 2014 году на 4,6% и составила 113 дней.

Определено влияние факторов на изменение оборачиваемости дебиторской задолженности с использованием метода цепных подстановок, где $L_{едз}$ – то же, что и в формуле (10).

$$L_{едз_0} = \frac{360 \cdot T_0}{N_0} = 108$$

$$L_{едз_{01}} = \frac{360 \cdot T_0}{N_1} = 97$$

$$L_{едз_1} = \frac{360 \cdot T_1}{N_1} = 113$$

Таким образом, за счет изменения размеров выручки период оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на:

$$\Delta L_{едз_{дз}} = 113 - 97 = 16$$

За счет увеличения выручки период оборачиваемости сократился на:

$$\Delta L_{едз_N} = 97 - 108 = -11$$

$$\Delta L_{едз} = 16 - 11 = 5$$

В итоге, за счет влияния двух факторов период оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 5 дней.

Доля дебиторской задолженности в составе оборотных активов увеличилась на 7,76% и составила на 2014 год 80% .

Одним из важнейших этапов анализа дебиторской задолженности является сравнения темпов роста дебиторской задолженности и выручки. В таблице 18 показаны результаты расчета темпов роста.

Таблица 18 – Темпы роста дебиторской задолженности и выручки ООО «РН-Ванкор»

Показатель	2014 год	2013 год
Выручка, тыс. руб.	271 227 942	243 840 564
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	85 663 185	72 814 885
Темп роста выручки от продаж	1,11	-
Темп роста дебиторской задолженности	1,18	

Оценивая темпы роста дебиторской задолженности и выручки можно сказать, что темп роста дебиторской задолженности в 2014 году был равен 1,18. В 2014 году выручка была равна 271 227 942 тыс. руб., темп роста выручки составил 1,11. Таким образом, видим хоть и незначительное, но превышение темпов роста дебиторской задолженности над темпом роста выручки. Это может свидетельствовать о снижении уровня управления дебиторской задолженностью.

Появляется недостаток денежных средств, необходимых для финансирования текущей деятельности, который связан с увеличением расходов.

Таблица 19 – Расходы по обычным видам деятельности ООО «РН-Ванкор»

Показатели в тыс. руб.

Наименование показателя	2014 год	2013 год	Изменение	
			абсолютное	относительное, %
Материальные затраты	10 197 585	15 341 851	-5 144 266	-33,53
Затраты на оплату труда	3 712 429	2 816 346	896 083	31,82

Продолжение таблицы 19

Наименование показателя	2014 год	2013 год	Изменение	
			абсолютное	относительное, %
Отчисления на социальные нужды	785 616	606 649	178 967	29,50
Амортизация	37 892 682	28 781 942	9 110 740	31,65
НДПИ	105 951 415	96 709 812	9 241 603	9,56
Прочие затраты	20 384 794	14 703 312	5 681 482	38,64
Итого	178 924 521	158 959 912	19 964 609	107,64

Данные таблицы 19 показывают, что за 2014 произошло увеличение затрат по все показателям, кроме материальных затрат. Данные затрат снизились на 423 938,25 тыс.руб. (на 33,53%), расходы на оплату труда возросли на 31% или 896 083 тыс. руб. Отчисления на социальные нужды и амортизация увеличились соответственно на 178 967 и 9 110 740 тыс. руб. НДПИ увеличился на 9 241 603тыс.руб, а прочие затраты на 5 681 482тыс.руб.

Структура затрат за 2013 и 2014 год представлена ниже на рисунках 11 и 12. Она свидетельствует о том, что наибольший удельный вес как в 2013 году, так и в 2014 году занимали налоги на добычу полезных ископаемых – 60,84% и 59,22% соответственно, затем идут расходы на амортизацию около 20%. Удельный вес материальных затрат сократился и составил в 2014 году 5,7%, удельный вес прочих затрат увеличился и составил 11,4%. Затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды занимают незначительную часть затрат.

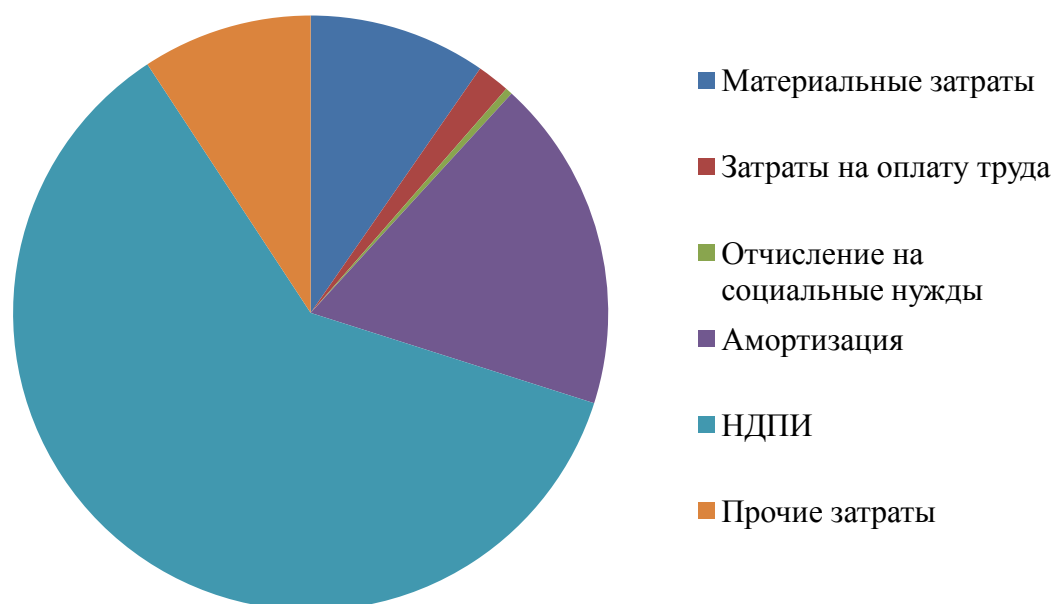


Рисунок 11 – Структура затрат по обычным видам деятельности ООО «РН-Ванкор» 2013 год

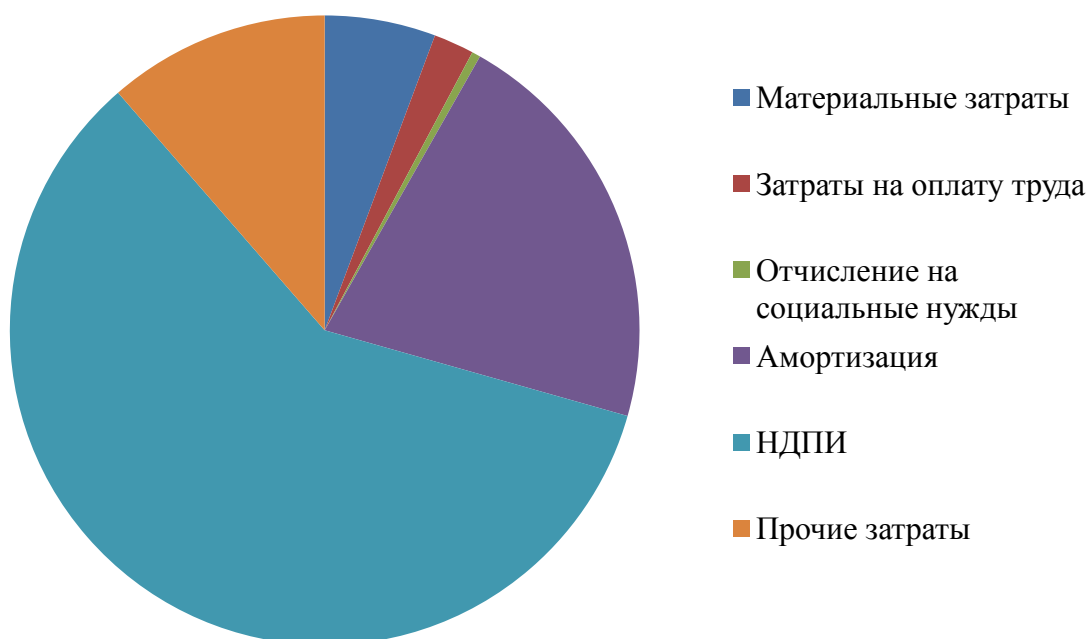


Рисунок 12– Структура затрат по обычным видам деятельности ООО «РН-Ванкор» 2014 год

Структура затрат в целом осталась неизменной.

В таблице 20 приведена динамика изменения затрат в расчете на 1 ед. выручки.

Таблица 20 – Затраты на 1 ед. выручки ООО «РН-Ванкор»

Показатели в тыс. руб.

Наименование показателя	Расходы по обычным видам деятельности		Расходы на 1 ед. выручки	
	2014 год	2013 год	2014 год	2013 год
Материальные затраты	10 197 585	15 341 851	0,038	0,063
Затраты на оплату труда	3 712 429	2 816 346	0,014	0,012
Отчисления на социальные нужды	785 616	606 649	0,003	0,002
Амортизация	37 892 682	28 781 942	0,140	0,118
НДПИ	105 951 415	96 709 812	0,391	0,397
Прочие затраты	20 384 794	14 703 312	0,075	0,060
Итого	178 924 521	158 959 912	0,660	0,652

Из таблицы 20 следует, что произошло увеличение материальных затрат и НДПИ и на 1 ед. выручки, остальные же затраты были снижены. Динамика изменения затрат на 1 единицу показана на рисунке 13.

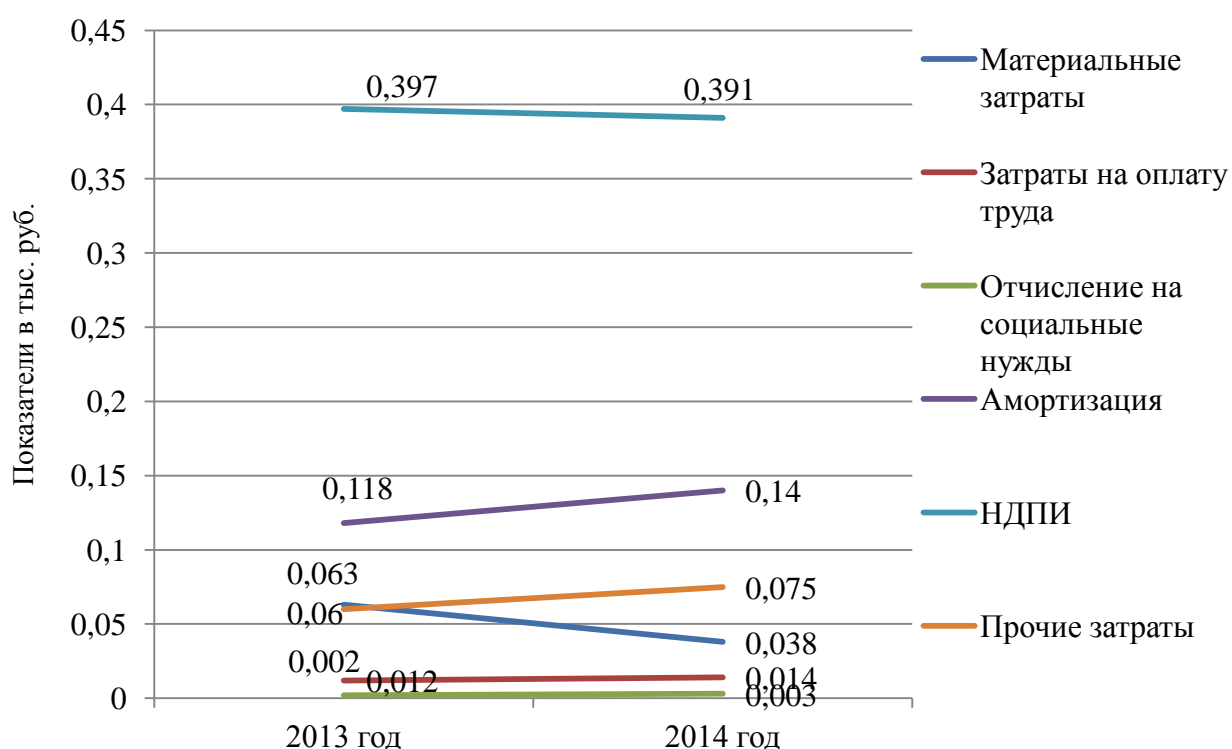


Рисунок 13 – Изменение затрат на 1 ед. выручки ООО «РН-Ванкор»

Рисунок 13 показывает, что материальные затраты на 1 ед. выручки

снизились на 40%. Затраты на оплату труда увеличились на 19%, отчисление на социальные нужды незначительно выросло. Расходы на амортизацию и прочие затраты выросли примерно на 20%. НДС изменился незначительно. В целом по элементам можно наблюдать незначительные изменения в показателях, это говорит о стабильной деятельности предприятия.

Далее при анализе дебиторской задолженности является целесообразным ее сравнение с кредиторской задолженностью. Их соотношение непосредственно влияет на финансовую устойчивость организации. Коэффициент соотношения показывает, какая величина дебиторской задолженности приходится на 1 руб. кредиторской задолженности [45]. В таблице 21 представлены результаты сравнения дебиторской и кредиторской задолженностей.

Таблица 21 – Сравнение дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «РН-Ванкор»

Показатели в тыс. руб.

Показатель	2014 год	2013 год	2012 год
Дебиторская задолженность	85 663 185	72 814 885	42 117 466
Кредиторская задолженность	35 565 656	35 096 663	41 066 085
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	2,41	2,07	1,03
Темп роста дебиторской задолженности	1,18	1,73	
Темп роста кредиторской задолженности	1,01	0,85	

Из таблицы 21 следует, что коэффициент соотношения дебиторской задолженности и кредиторской в 2014 году был равен 2,41, оптимальным является значение не превышающее 1. В 2013 и в 2012 году этот показатель был равен 2,07 и 1,03 соответственно.

Превышение дебиторской задолженности над кредиторской принято оценивать положительно. Это объясняется тем, что погашение дебиторской задолженности, ее инкассация и поступление денежных средств от заказчиков за отгруженную им продукцию позволяет предприятию в свою очередь

своевременно рассчитываться со своими поставщиками и подрядчиками. Но это вовсе не значит, что любое превышение дебиторской задолженности над кредиторской заслуживает положительной оценки. Во-первых, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской не дает предприятию никаких преимуществ, но увеличивает потребность в оборотных средствах для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности. Во - вторых, важное значение имеет сопоставление показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности опережает оборачиваемость кредиторской, то это, как правило, означает, что при одновременном возникновении сопоставимой суммы кредиторской и дебиторской задолженности последняя поступит раньше, чем наступит срок погашения кредиторской задолженности. Таким образом создаются предпосылки для своевременных расчетов и поставщиками и подрядчиками.

Темпы роста дебиторской задолженности в 2014 году составили 1,18; кредиторской – 1,01. В 2013 значения этих показателей были равны 1,73 и 0,85 соответственно. В идеале, темпы роста дебиторской задолженности должны быть сопоставимы, что будет обеспечивать улучшение финансового состояния предприятия в будущем.

Таким образом, проведенный анализ дебиторской задолженности показал ее увеличение за три года с 42 117 466 тыс.руб. до 85 663 185 тыс. руб. Подобная тенденция роста может свидетельствовать о нестабильности ликвидности дебиторской задолженности. На предприятии наблюдается дефицит денежных средств, заемные средства направляются на финансирование внеоборотных активов и дебиторской задолженности. Требуется принять дополнительные меры по улучшению с дебиторской задолженностью.

3 Разработка мероприятий по сокращению дебиторской задолженности

3.1 Мероприятия по снижению дебиторской задолженности

ООО «РН-Ванкор» на конец 2014г. имело 76,2% дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств. Долгосрочная дебиторская задолженность составляла 17,5%, краткосрочная – 82,5%. Выявлены негативные тенденции, в результате которых требуется проведение мероприятий по сокращению дебиторской задолженности.

Несмотря на то, что на предприятии существует отдел по учету и контролю дебиторской задолженности и за сотрудниками закреплены четкие функции, необходимо провести некоторые изменения, а именно:

- 1 Внедрить автоматизированную систему управления дебиторской задолженностью;
- 2 Пересмотреть обязанности сотрудников и тактику их работы с поставщиками и подрядчиками.

На данный момент на предприятии ООО «РН-Ванкор» ведение учета и контроля дебиторской задолженности происходит в программе Microsoft Access и Excel. Но даже хорошо и грамотно построенная система управления дебиторской задолженностью теряет свои преимущества в случае, если она не подкреплена подходящим средством автоматизации, позволяющей своевременно и быстро получить информацию и принять решение. Сейчас существуют более усовершенствованные системы контроля дебиторской задолженности, которые способны значительно облегчить и ускорить работу сотрудников по учету дебиторской задолженности, а также улучшить взаимодействие с должниками, поэтому целесообразно приобрести автоматизированную систему управления дебиторской задолженностью, которая будет создана специально для данного предприятия с учетом всех требований и особенностей организации.

Автоматизация системы управления дебиторской задолженностью преследует следующие цели:

- актуальность и оперативность информации
- доступность информации для всех участников процесса
- отражение информации по различным срезам

Выбор программного средства зависит от:

- масштаба организации
- количества отгрузок (выставляемых счетов) в день
- количества подразделений, участвующих в информационном обмене

Установка программы позволит обеспечить:

- контроль деятельности специалистов в режиме on-line (надлежащее исполнение своих обязательств, выдача заданий для каждого пользователя с выводом результатов и комментариев ответственных лиц);
- подробное описание процесса управления дебиторской задолженностью с соответствующими формами документов;
- инвентаризацию дебиторской задолженности в режиме реального времени;
- экономию существенных денежных средств на привлечении внешних специалистов;
- возможность принимать управленческие решения на основании автоматически формируемых программой аналитических отчетов.

Функциональные возможности системы:

- одновременное объединение нескольких пользователей с различными функциональными обязанностями;
- возможность контролировать и управлять работой сотрудников менеджменту компании (сквозная цепочка вертикальных взаимоотношений: руководитель - начальник юридического отдела - юрист - бухгалтер) посредством выдачи заданий для каждого пользователя и выводом результатов

и комментариев ответственных лиц;

- импорт данных из бухгалтерских программ, существенно сокращающий время на внесение информации о контрагенте;
- поэтапная работа с задолженностью, сопровождаемая проверкой качества, сроков работ и истории взаимоотношений с контрагентами;
- качественная правовая поддержка, позволяющая аргументировано доказывать и обосновывать свои действия: готовые образцы и примерные тексты, договоры и процессуальные документы, оптимизирующие процесс подготовки документов по взысканию задолженности;
- автоматические напоминания, информирующие о наступлении сроков платежей, о заданиях поступающих от руководства и старших сотрудников;
- программный продукт подразумевает осуществление работы с программой одновременно несколькими пользователями с различными задачами (функциональными обязанностями и правами доступа к полному объёму информации). Для каждого из пользователей определен объём работ, который он должен осуществлять.

Весь процесс по управлению дебиторской задолженностью с помощью автоматизированной системы можно разделить на следующие этапы:

1 Начало работы с контрагентом (первый этап - ввод справочной информации). Начинать работу с контрагентами необходимо с того момента, как был заключен договор с условиями об отсрочке платежа, даже если нет первичной информации о том, что этот контрагент может ненадлежащим образом исполнить свои обязательства в сроки, определенные договором. На этом этапе специалисту, ответственному за работу с контрагентами, необходимо владеть информацией относительно «параметров» задолженности (наименование контрагента, обязательство, из которого возникла задолженность, предмет договора, срок его исполнения), которые непосредственно используются при оформлении сопутствующих документов. Работа на данном этапе заключается в следующем. Пользователь - бухгалтер,

помощник бухгалтера, иное лицо, работающее с бухгалтерскими программами и имеющее возможность заполнять первичные сведения относительно контрагентов, должен точно заполнить все параметры диалоговых окон «Параметры задолженности» и «Контрагенты».

2 Переговоры с контрагентом. Данный этап открывает процесс работы по взысканию дебиторской задолженности, который подразумевает текущую работу по этой задолженности, переходящую от одного этапа к другому, и начинается он со дня наступления сроков погашения задолженности и не оплаты этого долга со стороны дебитора. Пользователь - юрист, помощник юриста, стажер, иное лицо, в обязанности которого входит правовая поддержка деятельности организации. Данный пользователь имеет возможность сразу же (не теряя времени) приступить к работе по управлению дебиторской задолженностью на основании тех сведений и информации, которая была введена в программу предыдущим пользователем.

3 Досудебный порядок востребования дебиторской задолженности. Если должник не соблюдает условия по оплате, программа подсказывает пользователю о том, что необходимо перейти к другому этапу работы с просроченной дебиторской задолженностью, так называемому, досудебному порядку урегулирования спора, который заключается в урегулировании спорных вопросов между кредитором и должником до фактической передачи спора на рассмотрение в арбитражный суд. В программе данный этап состоит из следующих взаимосвязанных действий: подготовка и направление должнику требования об оплате долга; подписание с должником соглашения о порядке погашения задолженности, использование иных механизмов, направление на погашение просроченной задолженности (отступное, новация, зачет, уступка прав требования); подготовка и направление должнику повторного требования об оплате долга, вытекающего из неисполнения соглашения о порядке погашения задолженности.

4 Подготовка иска. В случае отказа дебитора от погашения задолженности в рамках досудебного порядка урегулирования споров, а также

в случае отсутствия с его стороны ответов на предложения кредитора, программа автоматически предлагает пользователю перейти к следующему этапу востребования дебиторской задолженности - подготовка и направление в суд искового заявления и сопровождающих процессуальных документов.

Таким образом, посредством программы работа с организациями-дебиторами и образовавшейся дебиторской задолженностью сводится к переводу ее из одного состояния в другое в соответствии с циклом ее управления, предложенным в описании к данной системе. Для продолжения деятельности по востребованию задолженности с должника требуется всего лишь перейти на следующий этап, описание которого подробно представлено в этой системе. Программа обеспечена всеми необходимыми действиями, направленными на взыскание дебиторской задолженности, изложенными требованиями действующего законодательства и материалы судебно-арбитражной практики, а также представлены формы различных документов, в том числе и процессуальных, и рекомендации по их заполнению.

После введения автоматизированной системы управления дебиторской задолженностью, обязанности сотрудников сократятся и будут занимать меньшее время, а следовательно работа пойдет более продуктивно и с меньшей потерей средств.

В обязанности отдела по работе с дебиторской задолженностью будет входить следующее:

- инвентаризация дебиторской задолженности. Проверка ее состояния по каждому заказчику, покупателю;
- оценка задолженности по срокам образования и срокам погашения, определение возможности невозврата дебиторской задолженности;
- после инвентаризации и выявления основных должников, сумма задолженности по которым наибольшая или срок погашения которой истекает, производится работа с конкретными дебиторами.

Такая работа может осуществляться посредством:

- анализ финансового состояния дебитора;

- телефонных переговоров;
- письменного уведомления о наличии задолженности и сроках ее погашения;
- взыскивание задолженности в судебном порядке, если досудебное взыскание не приводит к положительным результатам.

Отдел будет проводить следующие мероприятия:

До заключения договоров с контрагентами необходимо собирать информацию о платежеспособности потенциального партнера для того, чтобы не допускать образование дебиторской задолженности в будущем. Прекращать деловые отношения с контрагентами, которые имеют сомнительную и безнадежную задолженности.

Проводить зачеты встречных требований, без отвлечения денежных средств. Подписывать подтверждающие исполнительные документы только на основании фактического исполнения договорных обязательств в соответствии с заключенным договором и сроком оплаты счет - фактуры.

Чаще составлять акты сверки взаимных расчетов. Если работы или услуги оказаны на сумму более 2 млн. руб., акты сверки проводить ежемесячно.

Проводить стандартизацию условий погашения дебиторской задолженности сторонних дебиторов по вновь заключаемым договорам и вносить изменения в существующие договоры, с целью минимизации авансов по условиям расчетов в договорах.

Стимулировать партнеров к досрочной оплате проведенных работ. Обычно это проводится с помощью предоставления скидок с цены продажи или стоимости поставки. Преимущество для организации, предоставляющей скидку в том, что полученную раньше выручку она использует в денежном обороте и скидка таким образом возмещается.

3.2 Рефинансирование дебиторской задолженности

Механизм проведения факторинга состоит в следующем. Поставщик

уступает дебиторскую задолженность факторинговой компании и в течении 24-48 часов получает от него сумму в размере 60-90% от долга. При этом все расходы, связанные с получением средств от клиентов на себя берет факторинговая компания. Оставшиеся 10-40% депонируются на специальном счете в качестве компенсации за риск, которая выплачивается только после оплаты дебиторами предоставленных им услуг за вычетом стоимости факторингового обслуживания. Механизм реализации факторинга показан на рисунке 14.

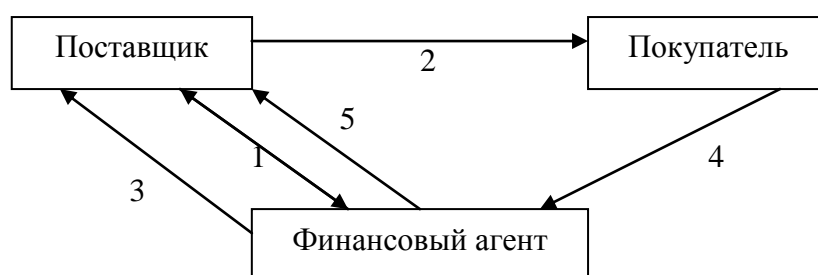


Рисунок 14 – Механизм проведения факторинга

На рисунке 14 представлен механизм проведения факторинг с нумерацией этапов:

1 поставщик и финансовый агент заключили между собой договор факторинга;

2 поставщик осуществил поставку продукции покупателю на условиях отсрочки платежа;

3 финансовый агент в рамках факторингового обслуживания осуществляет финансирование поставщика в течение 24-48 часов с момента получения соответствующих документов;

4 покупатель по истечении предоставленной отсрочки производит оплату поставленной продукции;

5 финансовый агент выплачивает поставщику оставшуюся сумму за вычетом стоимости факторингового обслуживания.

Факторинг позволяет предоставить организациям-поставщикам

своевременное погашение дебиторской задолженности, сокращение потерь из-за задержки платежей, предотвращение появления сомнительных долгов, устранение взаимных неплатежей, ускорение оборачиваемости капитала и повышение ликвидности компании, а также административное управление дебиторской задолженностью.

Таким образом, для ООО «РН-Ванкор» вторым вариантом по снижению дебиторской задолженности является инструмент факторинга, как способ ее рефинансирования. Его применение позволит одновременно не только обеспечить ускорение инкассации дебиторской задолженности, но и избежать дополнительных затрат, связанных с созданием отдела по работе с дебиторской задолженностью, а также позволит улучшить финансовое состояние компании.

Чтобы рассчитать затраты на факторинговое обслуживание и выбрать лучший вариант, рассмотрим несколько факторинговых компаний, предлагающие разные условия. В таблице 22 приведены условия предоставления факторинга.

Процент дебиторской задолженности – доля дебиторской задолженности, которую факторинговая компания перечисляет дебитору при заключении договора. Так как при факторинге финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа в организации, то срок кредита равен 90 дням [347].

Таблица 22 – Условия предоставления факторинга

Факторинговая компания	Процент дебиторской задолженности, %	Срок кредита, дней	Процент за кредит в день, %	Комиссия за обслуживание, %
ООО «ВТБ-факторинг»	75	до 90	0,091	3
ОАО «Промсвязьбанк»	75	до 90	0,092	2
ОАО «Альфа-банк»	75	до 90	0,095	1,5

Факторинговые компании покупают задолженность в размере 50 097 529 тыс. руб. Существует возможность использования факторинга с регрессом и

без. При факторинге без регресса ООО «РН-Ванкор» будет должно выплатить факторинговой компании процент за риск невозврата. А при факторинге с регрессом, в случае отказа дебитора в выплате задолженности, факторинговая компания может потребовать возврат суммы выплаченного финансирования.

ООО «РН-Ванкор» предлагается использовать факторинг с регрессом, так как факторинговая компания проверяет финансовое состояние дебиторов и работает только с потенциально платежеспособными. А так же факторинг с регрессом существенно дешевле, и в случае необходимости существует возможность перейти на факторинг без регресса.

Рассчитать затраты на услуги факторинга можно по следующим формулам.

Плата за денежное финансирование:

$$\text{Пл}_\text{ф} = \text{ДЗ} \cdot \text{Пк}, \quad (18)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность, руб;

Пк – процент за кредит, %.

Плата за риск невозврата задолженности дебиторами, при факторинге без регресса:

$$\text{Пл}_\text{р} = \text{ДЗ} \cdot \text{Пр}, \quad (19)$$

где Пр – процент за риск невозврата, %.

Комиссия за использование факторинга:

$$\text{К} = \text{ДЗ} \cdot \text{П}_\text{к}, \quad (20)$$

где Пк – процент комиссии, %.

ДЗ – то же, что и в формуле (17).

При заключении договора факторинга компания-фактор перечисляет ООО «РН-Ванкор» сумму фактуры в размере 75% от общей величины дебиторской задолженности, согласно условиям факторинговых компаний. При этом дебиторы ООО «РН-Ванкор» становятся дебиторами факторинговой компании. Оставшуюся сумму за вычетом процентов и комиссии за услугу ООО «РН-Ванкор» получит после того, как дебиторы рассчитаются с факторинговой компанией.

Ниже приведен пример расчета затрат на факторинг при условиях компании ВТБ-факторинг.

Размер продаваемой дебиторской задолженности составит 50 097 529 тыс. руб. Срок отсрочки платежа (кредита) для дебиторов составляет 90 дней.

Таким образом, плата за услугу факторинга составит:

$$\text{Пл}_\text{ф} = 50097529 \cdot (90 \cdot 0,091\%) = 4102987 \text{ тыс. руб.}$$

$$K = 50097529 \cdot 3\% = 15029265,9 \text{ тыс. руб.}$$

В таблице 23 представлены аналогично рассчитываются затраты на факторинг при заключении договоров с другими компаниями.

Таблица 23 – Затраты на факторинг

Показатели в тыс. руб.

Факторинговая компания	Плата за денежное финансирование	Комиссия	Всего
ООО «ВТБ-факторинг»	4 102 987,63	1 502 925,87	5 605 913,50
ОАО «Промсвязьбанк»	4 148 075,40	1 001 950,58	5 150 025,98
ОАО «Альфа-банк»	4 283 338,73	751 462,94	5 034 801,66

Таким образом, наиболее приемлемым является выбор Альфа-банка в качестве факторинговой компании. Затраты на факторинг составят 5 034 801,66 тыс. руб.

На рисунке 15 более наглядно представлена разница в стоимости факторинговых услуг.

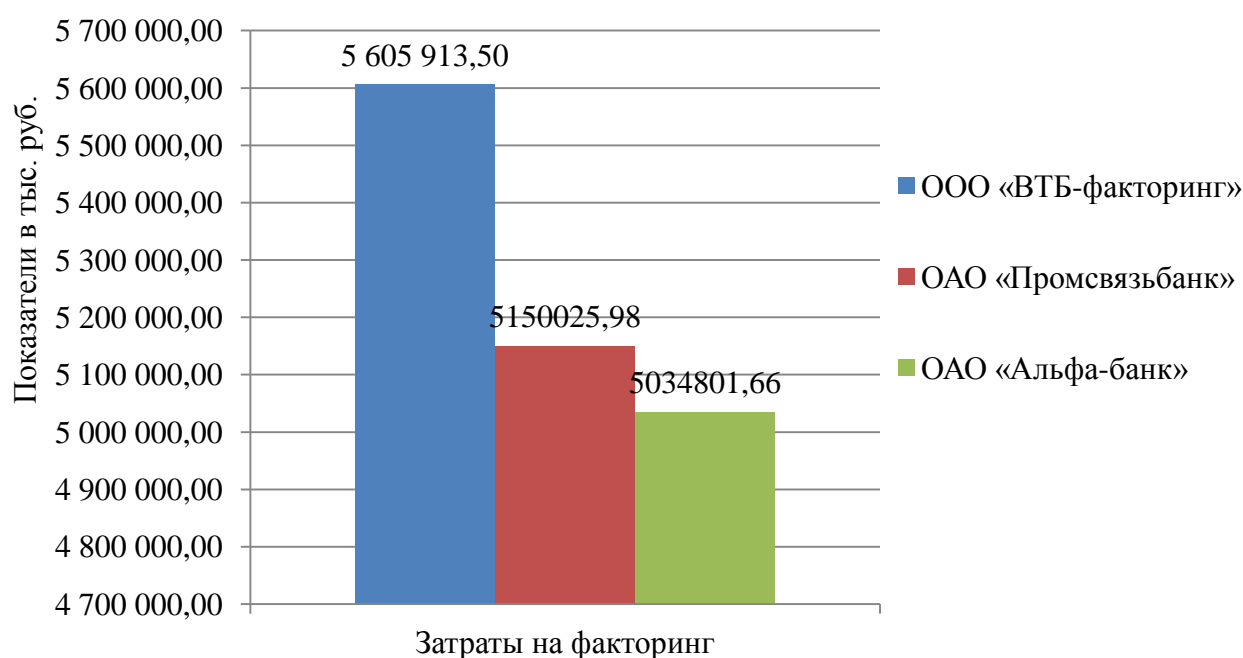


Рисунок 15 – Стоимость факторинговых услуг

ООО «РН-Ванкор» по условиям договора с ОАО «Альфа-банк» получит 75% от размера продаваемой дебиторской задолженности – 37 573 146,8 тыс. руб., а оставшиеся 25%, за вычетом комиссии и процента – 7 489 580,59 тыс. руб., получит после выплаты задолженности дебиторами факторинговой компании.

3.3 Экономическая эффективность мероприятий по сокращению дебиторской задолженности

Осуществляя свою деятельность хозяйствующие субъекты предполагают, что каждые их действия должны приносить определенные выгоды. Рациональным является сопоставление затрат, необходимых для получения выгод с самими выгодами. Эта соизмеримость является экономической эффективностью.

Для расчета экономической эффективности предлагаемых мероприятий

по сокращению дебиторской задолженности в ООО «РН-Ванкор» были использованы показатели деятельности за 2014 год.

Таблица 24 – Показатели деятельности до и после проведения мероприятий

Показатели в тыс. руб.

Наименование показателя	До мероприятий	После проведения мероприятий	
		Усовершенствование отдела	Факторинг
Выручка	271 227 942	273 938 451	308 801 089
Себестоимость	168 984 098	168 984 098	168 984 098
Управленческие расходы	6 560 043	6 592 843	6 560 043
Прибыль	81 488 379	98 363 280	133 256 948

По данным таблицы 24 можно наблюдать, что без учета проводимых мероприятий выручка в 2014 году составила 271 227 942 тыс. руб.

После проведения мероприятий произойдет увеличение выручки. В результате проведения факторинга на 37 573 147 тыс.руб. или на 13,8%. При усовершенствовании отдела выручка увеличится на 2 710 509 тыс.руб. (0,9%).

Себестоимость продукции останется на прежнем уровне, а управленческие расходы немного возрастут за счет обучения сотрудников и внедрения новой программы.

На рисунке 16 показано изменение основных показателей в результате проведения мероприятий.

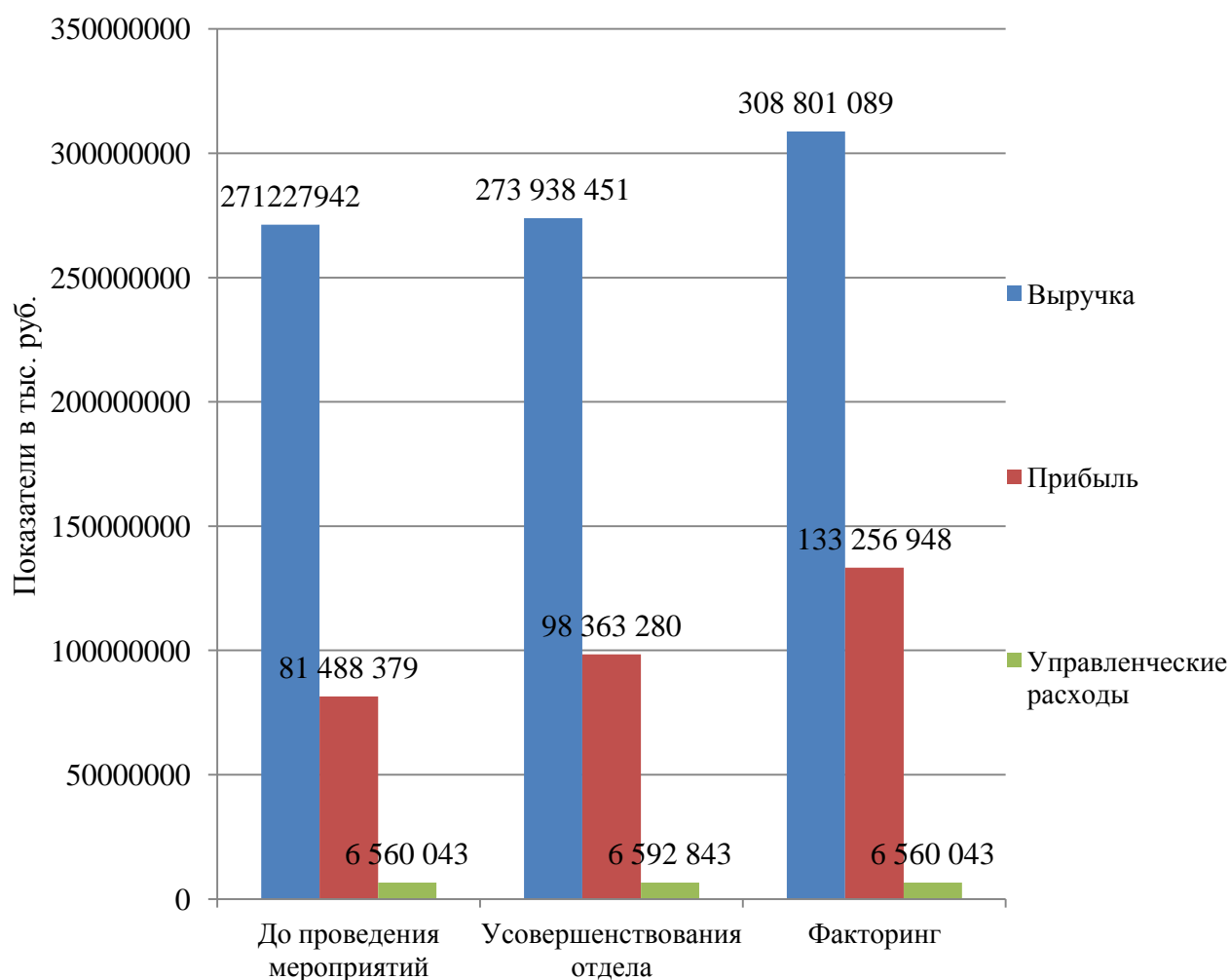


Рисунок 16 – Показатели выручки и прибыли ООО «РН-Ванкор» до и после проведенных мероприятий

Наибольшую выручку от реализации ООО «РН-Ванкор» получит применяя факторинг – 308 801 089 тыс.руб. В связи с выплатой факторинговой компанией 75% от суммы дебиторской задолженности - 37 573 146,8 тыс.руб. Это на 34 860 867 тыс.руб. больше, чем в случае усовершенствования отдела.

Следовательно, проведение факторинга более эффективно, чем создание отдела по работе с дебиторской задолженностью. Тем более его применение предполагает улучшение финансового состояния организации.

Также целесообразным является анализ дебиторской задолженности после проведенных мероприятий.

Таблица 25 – Анализ дебиторской задолженности

Показатели	Без проведения мероприятий	Усовершенствование отдела	Проведение факторинга
Выручка, тыс. руб.	271 227 942	273 940 221	308 801 089
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	85 663 185	82 950 906	48 090 038
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,17	3,30	6,42
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	114	109	56
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	107 070 045	107 680 345	132 244 053
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов	0,80	0,77	0,36

По данным таблице видно, что при проведении факторинга величина дебиторской задолженности снизится до 48 090 038 тыс. руб., а при усовершенствовании отдела практически останется на прежнем уровне. На рисунке 17 представлены изменения выручки и величины дебиторской задолженности в зависимости от проводимых мероприятий.

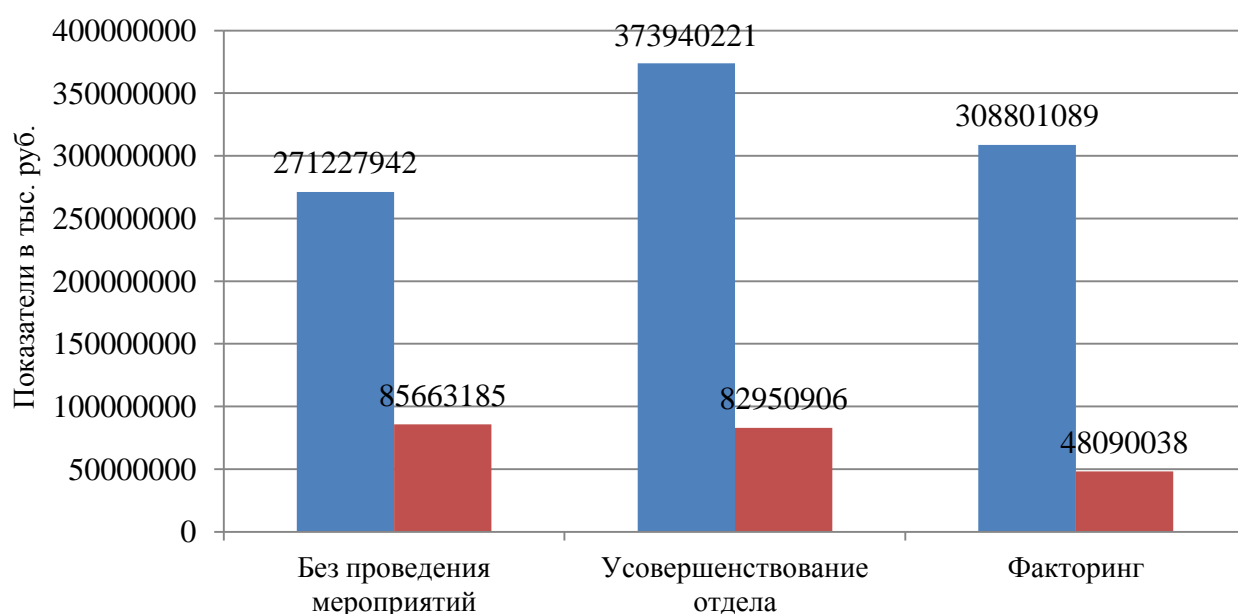


Рисунок 17 – Величины выручки и дебиторской задолженности в зависимости от проводимых мероприятий

На рисунке 18 показано изменение коэффициента оборачиваемости в зависимости от выбранного варианта управления дебиторской задолженностью.

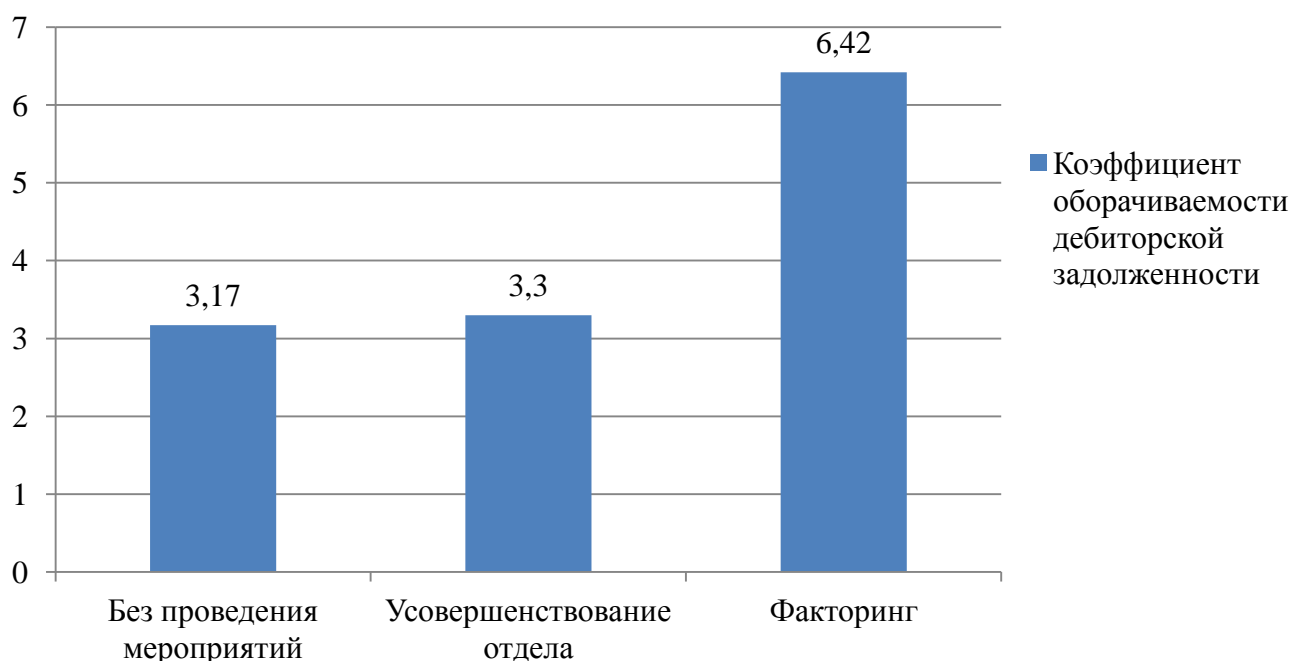


Рисунок 18 – Изменение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «РН-Ванкор»

При использовании факторинга коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится до 6,42, при создании отдела - до 3,3. Это значит, что оборачиваемость дебиторской задолженности при факторинге сократилась до 56 дней, а при усовершенствовании отдела до 109.

В результате предлагаемых мероприятий сократится доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов. Без проведения мероприятий это значение составляет 80%, а благодаря созданию отдела сократится до 77%, с применением факторинга до 36%.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности — важный показатель для анализа финансовой устойчивости компании. Он позволяет наглядно оценить, насколько эффективно работает компания в целях обеспечения будущей прибыли, а также позволяет судить об

оптимальности использования заемных средств для развития бизнеса. Рассмотрим изменение данного коэффициента в таблице 26.

Таблица 26 – Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	До мероприятий	Усовершенствование отдела	Факторинг
Дебиторская задолженность в тыс. руб.	85 663 185	82 950 906	48 090 038
Кредиторская задолженность в тыс. руб.	35 565 656	35 565 656	35 565 656
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	2,41	2,33	1,35
Темп роста дебиторской задолженности	-0,03	-0,43	

Из таблицы 26 мы видим, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности уменьшился до 1,35 после проведения факторинга. Также дебиторская задолженность снизилась на 3,1% благодаря усовершенствованию отдела и на 43,8% благодаря факторингу.

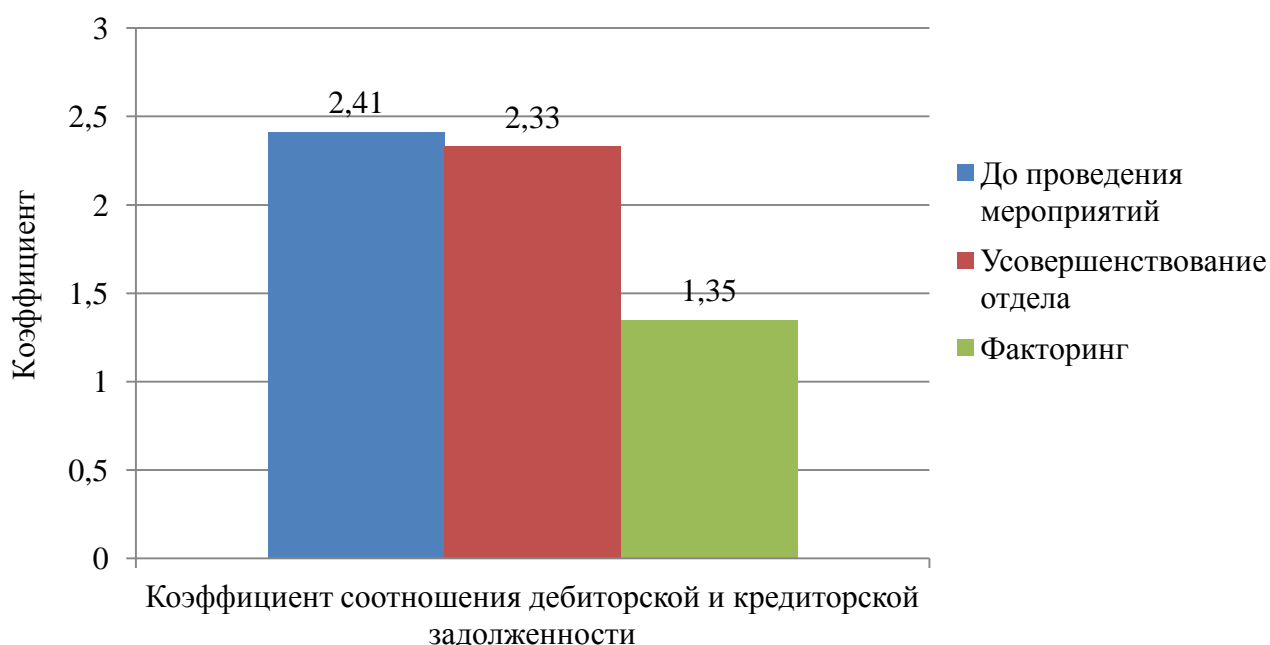


Рисунок 19 – Изменение коэффициента дебиторской и кредиторской задолженности

Данные изменения должны положительно сказаться на состоянии ООО «РН-Ванкор».

Таким образом, в результате проведенного расчета затрат на мероприятия и анализа финансовых показателей, можно сделать вывод, что применение факторнига является наиболее целесообразным вариантом для сокращения дебиторской задолженности, потому что не только уменьшит ее величину, но и положительно скажется на финансовом состоянии организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе работы достигнута поставленная цель и решены поставленные задачи сокращения дебиторской задолженности предприятия. В основе данной работы были рассмотрены методы оценки эффективности управления дебиторской задолженностью, проведен финансовый анализ предприятия, а также разработаны мероприятия по сокращению дебиторской задолженности ООО «РН-Ванкор».

В ходе анализа выяснилось, что дебиторская задолженность за последние три года выросла в два раза. Она составила 85 663 185 тыс. руб. на конец 2014г. Коэффициент оборачиваемости незначительно увеличился и составил 3,2. Дебиторская задолженность занимает огромную долю в структуре оборотных активов, в отличии от других составляющих, например, денежных средств. Это затрудняет финансирование текущей деятельности организации. Темп роста дебиторской задолженности составил 1,18, в то время, как рост выручки – 1,11. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности не соответствует норме и составляет 2,41. Это говорит о неэффективном управлении дебиторской задолженностью, отсутствии мер по ее своевременному взысканию.

Для сокращения уровня дебиторской задолженности были предложены следующие мероприятия:

- 1) усовершенствование отдела по работе с дебиторской задолженностью;
- 2) использование инструмента факторинга.

Выполнение первого пункта позволит снизить уровень дебиторской задолженности на 2 712 279 тыс. руб., а второго на 37 573 147 тыс.руб. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится до 6,42.

Использование инструмента факторинга позволяет использовать дебиторскую задолженность в размере 50 097 529 тыс. руб. Затраты на услуги

факторинговой компании при этом составят 5 034 801,66 тыс. руб. Выручка увеличится на 37 573 147 тыс. руб., что улучшит финансовое состояние организации.

По итогам анализа расчетов рекомендовано рефинансирование дебиторской задолженности ООО «РН-Ванкор», как более выгодное, чем усовершенствование отдела по работе с дебиторской задолженностью.

Динамика уменьшения дебиторской задолженности, ее состав и структура оказывает большое влияние на оборачиваемость капитала предприятия и, соответственно, на его финансовое положение.

Реализация предложенных мероприятий будет способствовать ускорению оборачиваемости средств и сокращению величины дебиторской задолженности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Зимовец, А. В. Краткосрочная финансовая политика [Электронный ресурс] / А. В. Зимовец / Конспект лекций. Таганрог: Издательство НОУ ВПО ТИУиЭ, 2011 – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m209/>
2. Александрова О.Н, Факторинг в российских банках [Электронный ресурс] / О.Н. Александрова – 2013 – Режим доступа: <http://www.buzdalin.ru/Samoylov/aleksandrova.pdf>
3. Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н. Н. Илышева., С. И. Крылов. – Москва: Финансы и статистика, 2011 – 480 с.
4. Иванов И.Н, Экономика промышленного предприятия: учебник / И.Н. Иванов – Москва: Инфра-М , 2011.– 395с.
5. Евдокимов, П. О. Исследования понятия дебиторской задолженности хозяйствующего субъекта / П. О. Евдокимов // Известия Томского политехнического университета. – Томск, 2011. – Т. 309, № 6. – С.168-173.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации : Часть вторая: федер. закон от 19.07.2000 №117-ФЗ – Москва: Эксмо, 2014. – 896 с.
7. Бережной, В. И. Управление финансовой деятельностью организации: учеб. пособие/ В. И. Бережной, В. И. Бережная Е.В. – Москва: Финансы и статистика, 2011 – 336 с.
8. Герасимова, Л.Н. Управленческий учет: теория и практика: учебник / Л. Н. Герасимова – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011 – 512 с.
9. Моисеева Е.Г, Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация [Электронный ресурс] / Е.Г. Моисеева// Справочник экономиста - 2010. - №5. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/5_2010/upravlenie_deneznymi_poto/
10. Сеницкая Н.я, Финансовый менеджмент в рисунках и схемах: учебное пособие / Н.Я. Сеницкая – Москва: Российская академия естествознания, 2011. – 211 с.

11. Гражданский кодекс Российской Федерации : Часть вторая: федер. закон от 26.01.96 №51-ФЗ – Москва: Эксмо, 2012. – 500 с.
12. Гражданский кодекс Российской Федерации : Часть первая: федер. закон от 30.11.94 №51-ФЗ – Москва: Эксмо, 2012. – 500 с.
13. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон от 6.12.2011 №402 – ФЗ ред. от 01.01.2014 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
14. Бухгалтерский отчет 2014 года ООО «РН-Ванкор»
15. Ковалев В.В, О.Н. Волкова – Анализ хозяйственной деятельности предприятия Москва: Проспект, 2010 – 424 с.
16. Арзуманова, Т. И. Экономика организации: учебник / Т. И. Арзуманова. – Москва: Дашков и К, 2013 – 237 с.
17. Астахов, В. П. Бухгалтерский финансовый учет / Астахов В.П – Москва: -Юрайт, 2011. – 955 с.
18. Позднякова В.Я Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Позднякова. – Москва: Инфра-М , 2014. – 617 с .
19. Банк, В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, С. В. Банк. – Москва: Проспект, 2011, – 344 с.
20. Бородин, В. А. Бухгалтерский учет: учебник / В. А. Бородин – Москва: Юнити-Дана, 2012 – 528 с.
21. Бурминистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Л. М. Бурминистрова – Москва: Инфра-М, 2010.-240 с. 15
22. Володин, А. А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник / А. А. Володин – Москва: Инфра-М, 2011 – 510 с.
23. Степанов И.Г, Матиевич А.С, Систематизация показателей анализа воспроизводства основных фондов [Электронный ресурс]/ И.Г. Степанов, А.С. Матиевич// Вестник Пермского университета. Серия: Экономика – 2012. - №1. – Режим доступа <http://cyberleninka.ru/article/n/sistematizatsiya-pokazateley-analiza-vosproizvodstva-osnovnyh-fondov>

24. Ерофеева, В.А. Системный подход к управлению дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / В.А. Ерофеева // Управленческий учет. – 2011. №4 – Режим доступа: <http://www.upruchet.ru/articles/2011/2/5517.html>
25. Иванов И.Н, Экономика промышленного предприятия: учебник / И.Н. Иванов – Москва: Инфра-М, 2011.– 395с.
26. Левчаев, П. А. Финансовый менеджмент и налогообложение организации: учебное пособие / П. А. Левчаев Москва: Инфра-М, 2010. – 250 с.
27. Сеницкая Н.я, Финансовый менеджмент в рисунках и схемах: учебное пособие / Н.Я. Сеницкая – Москва: Российская академия естествознания, 2011. – 211 с.
28. Лукашин, Ю. П, Финансовая математика [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс / Ю.П. Лукашин - Москва: ЕАОИ, 2011 – Режим доступа: http://www.e-iblio.ru/book/bib/05_finansy/fin_matema/posob/docs/piece0.htm
29. Позднякова В.Я Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Позднякова. – Москва: Инфра-М, 2014. – 617 с.
30. Кибиткин, А. И. Учет и анализ в коммерческой организации: учебное пособие / А. И. Кибиткин – Москва: Академия Естествознания, 2013. – 456 с.
31. Крылов, С. И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. [Электронный ресурс] / С. И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет – 2011. – №4 – Режим доступа: <http://www.1-fin.ru/?id=614>
32. ЦБ: кредиты предприятиям [Электронный ресурс] / Информационный портал: banki.ru – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=7616701>
33. Магомедов, М. Д. Экономика организации (предприятия): учебник / М. Д. Магомедов – Москва: Дашков и К, 2013 – 291 с.

34. Мездриков, Ю. В. Учетно-аналитическое обеспечение управления оборотным капиталом / Мездриков Ю.В - Саратов: Наука. – 2011. – 253 с.
35. Павлова А.С, Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности [Электронный ресурс] / А.С. Павлова – 2010 – Режим доступа <http://grani2.kznscience.ru/participants/sekciya5/PavlovaAS/>
36. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие/ Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва: Инфра-М, 2013. – 284 с.
37. Факторинг как финансовый инструмент управления дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]/ информационный бизнес портал Вфокусе.ру, 2011 – Режим доступа: <http://vfocuse.ru/factoring/factoring-kak-finansovyy-instrument/>
38. Позднякова В.Я Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Позднякова. – Москва: Инфра-М , 2014. – 617 с.
39. ЦБ: кредиты предприятиям [Электронный ресурс] / Информационный портал: banki.ru – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=7616701>
40. Рябова, М. А. Анализ финансовой отчетности: учебно-практическое пособие / М.А. Рябова. - Ульяновск: УлГТУ, 2011. - 237 с.
41. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие/ Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва: Инфра-М, 2013. – 284 с.
42. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник./ Г. В. Савицкая. – 14-е изд., испр. и доп. – Москва: Инфра-М, 2011 – 649 с.
43. Синицкая Н.я, Финансовый менеджмент в рисунках и схемах: учебное пособие / Н.Я. Синицкая – Москва: Российская академия естествознания, 2011. – 211 с.
44. Цыпленкова М.В, Моисеенко И.В, Основы менеджмента: учебное пособие / М.В. Цыпленкова – Москва: Академия естествознания, 2013. – 130 с.

45. Чернова, В. Э., Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие / В. Э. Чернова, Т. В. Шмулевич - 2-е изд. – Санкт-Петербург: СПбГТУРП, 2011. - 95 с.
46. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа / А. Д. Шеремет – 3-е изд., доп. – Москва: Инфра-М, 2011. – 352 с.
47. Шуляк, П. Н. Финансы: учебник / П. Н. Шуляк – Москва: Дашков и К, 2012 – 384 с.
48. Павленков, М. Н. Инструменты оценки финансовой устойчивости [Электронный ресурс] / М.Н. Павленков // Управляем предприятием - 2011. - №2. – Режим доступа: <http://consulting.1c.ru/journal-article.jsp?id=162>

ПРИЛОЖЕНИЕ А
(обязательное)
Бухгалтерский баланс ООО «РН-Ванкор»

Бухгалтерский баланс ООО «РН-Ванкор» за 2014 год

		Коды
Форма по ОКУД		0710001
Дата (число, месяц, год)		31 12 2014
ОКПО		72818025
Идентификационный номер налогоплательщика	НН	2437261631
Вид экономической деятельности: Добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа	КВЭД	11.10.11
Организационно-правовая форма/форма собственности: Закрытое акционерное общество/частная	по ОКОПФ/ОКФС	1 22 67 / 16
Единица измерения: тыс.руб.	по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес): 663230, Российская Федерация, Красноярский край, с. Туруханск, ул. Шадрина А.Е., д. 20		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2014	На 31.12.2013	На 31.12.2012
	АКТИВ				
6	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		171 074	190 666	222 071
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
5	Основные средства	1150	382 059 582	380 933 558	345 302 841
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
10	Финансовые вложения	1170	468	23	23
21	Отложенные налоговые активы	1180	1 506 542	1 448 513	1 307 710
3,8	Прочие внеоборотные активы	1190	3 838 844	3 722 794	1 611 764
	Итого по разделу I	1100	387 576 510	386 295 554	348 444 409
3,9	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	24 822 976	29 030 214	32 278 251
	НДС по приобретенным ценностям	1220	479 976	377 054	816 371
3,14	Дебиторская задолженность	1230	81 639 205	68 654 736	37 676 673
3,14	дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты	1231	66 632 593	68 214 132	37 640 629
3,14	дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1232	15 006 612	440 604	36 044
	в том числе:				
	аванс за транспортировку газа	1233	14 478 300	-	-
10	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	223	-	-
	Краткосрочные производные финансовые инструменты, признаваемые по справедливой стоимости через отчет о финансовых результатах	1241	-	-	-

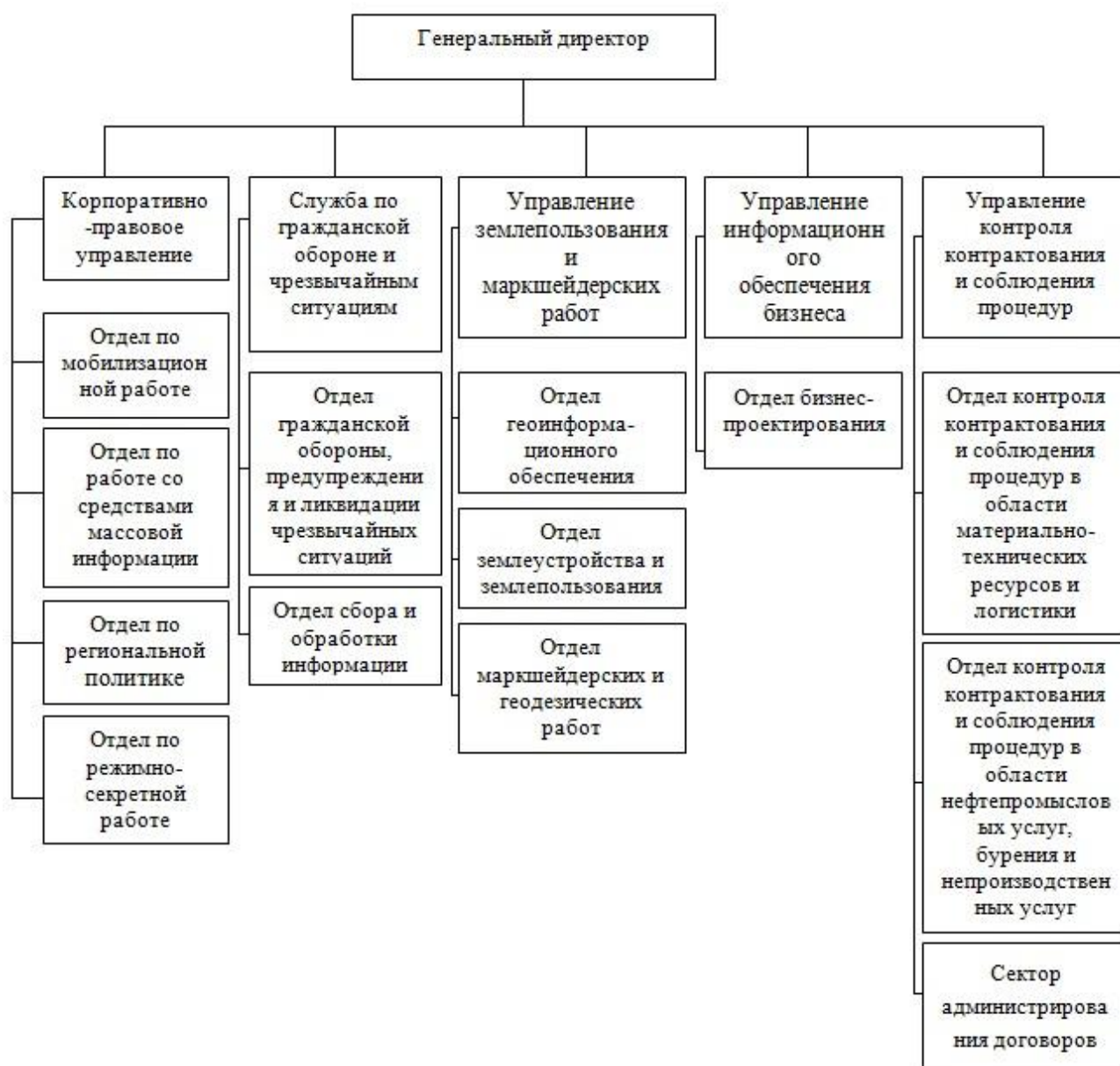
Продолжение приложения А

	Долгосрчные производные финансовые инструменты, признаваемые по справедливой стоимости через отчет о финансовых результатах	1242	-	-	-
13	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	377	220	542
14	Прочие оборотные активы	1260	127 288	-	-
	<i>в том числе:</i> <i>не предъявленная к оплате начисленная выручка по договорам строительного подряда</i>	1261	-	-	-
	Итого по разделу II	1200	107 070 045	98 062 224	70 771 837
	БАЛАНС	1600	494 646 555	484 357 778	419 216 246

	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
19	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	11 896	11 896	11 896
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	
19	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	740 000	740 000	740 000
19	Резервный капитал	1360	595	595	595
20,22	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	277 466 104	330 731 965	271 921 194
	Итого по разделу III	1300	278 218 595	331 484 456	272 673 685
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
16	Заемные средства	1410	5 955 000	99 226 744	59 837 627
21	Отложенные налоговые обязательства	1420	15 316 972	9 488 287	5 597 713
24	Оценочные обязательства	1430	5 156 946	5 502 902	2 336 869
	Долгосрчные производные финансовые инструменты, признаваемые по справедливой стоимости через отчет о финансовых результатах	1440	-	-	
14	Прочие обязательства	1450	169 176	273 451	
	Итого по разделу IV	1400	26 598 094	114 491 384	67 772 209
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
16	Заемные средства	1510	58 429 729	2 048 779	37 105 877
3,14, 18	Кредиторская задолженность	1520	35 396 480	34 823 212	41 066 085
	Доходы будущих периодов	1530	7 406	5 513	3 972
24	Оценочные обязательства	1540	2 996 258	1 504 434	594 418
	Краткосрочные производные финансовые инструменты, признаваемые по справедливой стоимости через отчет о финансовых результатах	1545	-	-	
	Прочие обязательства	1550	92 999 993	-	
	Итого по разделу V	1500	189 829 866	38 381 938	78 770 352
	БАЛАНС	1700	494 646 555	484 357 778	419 216 246

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
(обязательное)
Структура ООО «РН-Ванкор»

Б1 - Подразделения, административно подчиненные генеральному директору



Продолжение приложения Б

Б2 - Подразделения, административно подчиненные заместителям генерального директора



Продолжение приложения Б2

